



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

TESIS

Inversión extranjera directa en el sector servicios: Factores de localización

**Que para obtener el grado de:
Licenciado en Economía**

**Presenta:
Juan Alfonso Delgado Hernández**

Tutor: Dr. Isaac Minian Laniado

México, D.F. Julio del 2013



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ESTE TRABAJO SE LO DEDICO A:

A mis padres por acompañarme en todo momento, por asesorarme en la toma de mis decisiones, por guiarme por el camino correcto y hacerme creer en mí mismo.

A mis hermanas por el apoyo que me dieron en toda ocasión y además ser siempre un ejemplo a seguir en el terreno académico y profesional.

A Carolina por ayudarme a madurar, por haberme acompañado en momentos buenos y malos e impulsarme a ser una mejor persona.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México por brindar los medios necesarios para fijar en mí todos los conocimientos que ayudaron a la realización de este trabajo y que además han sido base para mi crecimiento personal y profesional.

A la Facultad de Economía por ser en ésta en donde forjé una opinión crítica y humanista sobre el mundo y que con la ayuda de sus profesores pude tener una nueva visión sobre lo que soy y lo que quiero ser.

Al Dr. Isaac Minian Laniado por su asesoría técnica y su paciencia para hacer de este trabajo uno que no solo cumpla con los requerimientos técnicos sino que también pueda influir en la perspectiva de cualquier lector.

A los miembros del jurado por todos los comentarios y sugerencias hechas hacia este trabajo.

JUSTIFICACIÓN Y DELIMITACIÓN

A medida que la economía mexicana ha evolucionado han existido diversos modelos de desarrollo. A lo largo de las últimas tres décadas la economía mexicana ha venido desarrollando un modelo económico fuertemente relacionado con el sector externo en el cual se ha dado una importancia relevante, entre otros, a la inversión extranjera directa (IED).

A lo largo de los últimos años la inversión extranjera se ha adentrado tanto en la economía nacional al punto de significar para ésta más de 286 mil millones de dólares en los últimos 12 años. De igual forma juega un papel importante como fuente de financiamiento que ayuda a balancear el sector externo.

Es por tanto necesario para la correcta comprensión de la economía nacional, el estudio de la IED en México esto enfocado a conocer sus características así como los posibles determinantes.

Este trabajo se focaliza en estudiar la IED desde una perspectiva reciente, es decir del año 2000 al 2010, limitándose de igual forma al estudio de un solo sector, el sector servicios, dada la alta relevancia de este en el total de la economía así como también en el total de IED percibida.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de la presente investigación es describir de forma honda la IED percibida en el periodo 2000-2010 para así poder determinar cuáles fueron los factores que determinaron sus altos flujos.

OBJETIVOS PARTICULARES

Analizar el comportamiento histórico de la IED en el sector servicios así como estudiar las características de ésta, para así tener una perspectiva general de la IED con la cual se pueda determinar de manera indirecta sus efectos sobre la economía nacional y en última instancia proponer posibles políticas públicas que se adecuen de mejor forma al contexto económico actual.

HIPÓTESIS

De acuerdo con el marco teórico, se sostiene la hipótesis de que la entrada de IED mantiene una relación con el nivel de concentración del mercado, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y los costos laborales.

METODOLOGÍA

Se seguirá una metodología analítica en la cual se estudie los componentes dentro de la hipótesis de forma individual con el objeto de simplificar el estudio. De igual forma, la investigación se estructurará en diferentes capítulos en los cuales se estudiará cada actividad económica por separado.

Se opta por tomar como marco de estudio el periodo del 2000 al 2010, haciendo mayor énfasis al periodo del 2000-2007 debido a que en este último periodo no existe una crisis que pueda distorsionar los datos y por lo tanto llegar a conclusiones erróneas.

En primer lugar, para demostrar la importancia de la concentración en la IED se elaborará el índice Herfindahl Hirschman en cada uno de los sectores estudiados. En cuanto al IDH, este ha demostrado tener la capacidad de indicar el desarrollo social y representa un indicador que coincide con la teoría a abordar, se toma en cuenta el IDH proporcionado tanto por el Banco Mundial como por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Por último, para poder demostrar la relevancia de los salarios se toma en cuenta el salario nominal así como las distintas prestaciones que se ofrecen, para esto, se obtendrá información cuantitativa y cualitativa de diversos artículos académicos, así como de fuentes oficiales tanto nacionales como internacionales. Una vez revisados

estos factores se evaluará si la metodología cumplió como forma para abordar y alcanzar los objetivos mencionados. De igual forma se evaluará la capacidad de la teoría expuesta para explicar el carácter de la IED en México así como que también se citaran trabajos o casos en los que se hace mención a políticas públicas que pueden ayudar a encontrar un equilibrio entre la IED, el crecimiento y el desarrollo económico.

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| Justificación y delimitación | 3 |
| Objetivo general | 4 |
| Objetivos particulares | 4 |
| Hipótesis..... | 4 |
| Metodología..... | 5 |
| Índice | 7 |
| | |
| <u>Capítulo 1</u> | |
| Introducción | 9 |
| | |
| <u>Capítulo 2</u> | |
| Teoría sobre la inversión extranjera directa..... | 14 |
| El modelo OLI..... | 16 |
| Stephen Hymer y su estudio sobre la IED | 22 |
| Enfoque dinámico de Terutomo Ozawa | 25 |
| | |
| <u>Capítulo 3</u> | |
| La inversión extranjera en México..... | 31 |
| | |
| <u>Capítulo 4</u> | |
| La Banca Múltiple | 34 |
| El sector bancario en México y sus flujos de IED | 34 |
| El oligopolio en el sector bancario | 36 |
| La crisis internacional del 2008 | 40 |
| España | 40 |
| Estados Unidos | 44 |
| Implicaciones de un mercado bancario concentrado | 58 |
| | |
| <u>Capítulo 5</u> | |
| Comercio | 62 |
| La IED en el comercio de México..... | 62 |
| El papel de Wal-Mart | 63 |
| Algunas consecuencias la concentración en el comercio | 77 |

Capítulo 6

Telefonía tradicional y otras telecomunicaciones alámbricas79
 La inversión en el mercado de las telecomunicaciones en México79
 América Móvil, Telefónica y el mercado de las telecomunicaciones81
 Consecuencias de la alta concentración en telecomunicaciones 101

Capítulo 7

Conclusiones y propuestas..... 105

Bibliografía 117

I. INTRODUCCIÓN

Después de su apertura comercial en la década de los 80's, México ha venido realizando diversos procesos de integración económica que tienen como objetivo principal la búsqueda de eficiencia, productividad y competitividad. Uno de los principales exponentes de este proceso de integración es la Inversión Extranjera Directa (IED), definida por Paul Krugman como "los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país y cuya principal característica es que ésta implica no solo una transferencia de recursos, sino también la adquisición del control"¹, definición que se asemeja a la que hace el economista canadiense Stephen Hymer refiriéndose a ésta como la que se da en "casos en que el inversor extranjero, exportando capital, adquiere de hecho el control y mantiene la capacidad de decisión"².

Este tipo de inversión se dirige hacia las diferentes economías del mundo en búsqueda de maximizar beneficios siguiendo diferentes factores de localización que puedan engendrar mayores ingresos para las empresas trasnacionales inversoras.

¹ Krugman, P. y Obstfeld M. (2006), *Economía Internacional: Teoría y Política*, Madrid, Ed. Pearson, pág. 170.

² Hymer, S. (1982), *La compañía multinacional: Un enfoque radical*, España, Ed. H. Blume, pág. 258.

La significativa relevancia de la IED en México está basada principalmente en que ésta representa una de las principales fuentes de financiamiento que, junto con las remesas, los ingresos petroleros y el superávit en la industria maquiladora, compensan el déficit comercial. Mas aparte sirve como una fuente de modernización e integración para el aparato productivo establecido en México.

El papel que juega la IED no solo gira en torno a su peso actual en la economía mexicana sino que también, de acuerdo con diversas posturas³, tiene beneficios potenciales que pueden promover un desarrollo económico, como son:

- Financiamiento de la cuenta corriente en la balanza de pagos
- Efecto spillover⁴
- Aumentos en la productividad
- Mayores exportaciones
- Mayor valor agregado⁵

³Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2002), Foreign Direct Investment for Development: Maximising benefits, minimising costs, Francia. y Loungani P. y Razin A. (2001), "¿Qué beneficios aporta la Inversión Extranjera Directa?", Finanzas y Desarrollo, Washington D.C., FMI, 38(2):6-9, Junio.

⁴ Llámese al efecto spillover como una derrama tecnológica sobre las empresas mexicanas

Sin embargo los objetivos de la investigación no se centrarán en conocer si la IED tiene o no efectos positivos o bien si es beneficiosa o perjudicial para la economía.

Por lo tanto, tomando en cuenta el papel que juega la IED en el marco económico internacional su estudio toma una importante relevancia.

La siguiente investigación tiene como objetivo primordial estudiar los factores que han determinado la entrada de dicha inversión, centrándonos en el sector servicios de la economía nacional debido a la mayor importancia que ha venido registrando frente a otros sectores, en términos de producción y empleo⁶.

Concretamente, se sostiene la hipótesis que, de acuerdo con el marco teórico que se expondrá más adelante, la entrada de IED mantiene una relación con el nivel de concentración del mercado, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y los costos laborales, siendo este último el que impacte de manera negativa.

⁵ Dussel, P. (2006), *Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y Potencial*, México, Siglo XXI.

⁶ De acuerdo a cifras del INEGI, entre los tres sectores, el sector servicios es el que ha registrado un mayor crecimiento en los últimos diez años, de igual forma, de acuerdo a la STPS, en cuestión a empleo el sector terciario es el único sector que registra un incremento en el número de empleos en términos absolutos.

En una primera parte se expone el marco teórico que sirve de base para este estudio, concretamente la teoría de John Dunning, la de Stephen Hymer y la de Terutomo Ozawa. Posteriormente se hace una breve síntesis sobre lo que ha sido la IED en los servicios de México a lo largo de diez años, lo que sirve como punto de partida para conocer los sectores que han tenido una mayor participación y que serán los sectores que se estudiarán a lo largo de la investigación.

El primer sector a investigar es el sector financiero. A lo largo de este apartado se explica cómo funciona éste en el país, así como sus diferentes características, tratando de vincular éstas con la teoría expuesta. Paralelamente se hace mención a los factores que se mencionan en la hipótesis, se obtienen primeras conclusiones sobre la IED en éste sector y al final se mencionan algunas consecuencias derivadas de algunas características del sistema financiero.

El segundo sector a estudiar es el sector del comercio en el cual se hace mención a sus distintos componentes, focalizando la investigación al sector de comercio al por menor, concretamente al de los supermercados. Se sigue la misma metodología del sector anterior, en la cual se señalan algunas características de esta actividad y así como de la IED dentro de ésta. Se evalúan los factores de localización y se obtienen conclusiones. De igual forma que en el sector anterior se hace mención a algunas

consecuencias derivadas de la misma organización del sector y que han motivado la entrada de IED.

El tercer sector que se estudia es el de telecomunicaciones. Aquí el estudio se enfoca en las características del sector, de su IED y sus supuestos factores de localización, no obstante este es un sector cuyas características son diferentes a los anteriores por lo tanto se obtienen conclusiones distintas, sin embargo el estudio de este sector es de suma relevancia más aparte se obtienen conclusiones valiosas. La parte final de este segmento al igual que los anteriores, aborda las consecuencias de algunas características del sector.

En la parte final del trabajo se engloban las conclusiones a las que se llegaron en cada parte, así como que también se citan trabajos o casos en los que se hace mención a políticas públicas que pueden ayudar a encontrar un equilibrio entre la IED, el crecimiento y el desarrollo económico.

II. TEORÍA SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Con el fin de obtener un enfoque sobre la inversión extranjera directa y sus posibles factores de localización se abordarán los principales enfoques teóricos que han intentado explicar el comportamiento de la inversión foránea.

En primer lugar es necesario definir de forma clara el concepto de IED. De acuerdo con la Secretaria de Economía del Gobierno Federal, la IED se define como “un tipo de inversión que refleja el interés duradero y para fines económicos o empresariales por parte de un inversionista de un tercer país en el país receptor”. En la Ley de Inversión Extranjera se entiende como inversión extranjera a:

- La participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas;
- La realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y
- La participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta Ley⁷

Bajo la perspectiva de Stephen Hymer, la IED representa el traslado de recursos como son la tecnología, capacidades de dirección, espíritu

⁷ Ley de Inversión Extranjera Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de Diciembre de 1983 y cuya última reforma fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 28 de agosto del 2008.

empresarial (entrepreneurship) y no solo el financiamiento de capital financiero. Una característica importante es que la empresa que realiza la inversión, es decir la empresa matriz, continua manteniendo el control sobre los activos y sus patentes.

“La inversión extranjera directa se refiere a todos aquellos casos en que el inversor extranjero, exportando capital, adquiere de hecho el control y mantiene la capacidad de decisión”⁸.

John H. Dunning no diverge del concepto de Hymer, para él la IED tiene tres importantes características:

- La inversión se realiza fuera del país de origen pero dentro de la misma compañía inversora.
- El inversionista extranjero mantiene el control de los recursos transferidos
- Se compone de activos y productos intermedios como tecnología, capacidad de gestión, acceso a mercados⁹.

Por lo tanto teniendo en cuenta estas dos definiciones, mas aparte la de Paul Krugman mostrada en la introducción, resalta la convergencia que

⁸ Hymer, S. (1982), La compañía multinacional: Un enfoque radical, España, Ed. H. Blume, pág. 258.

⁹ Dunning, J. (1980), “Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests”, Journal of International Business Studies, EE.UU., Palgrave Macmillan Journals, 11(1): 9-31, Primavera-Verano.

existe alrededor de una característica: la posesión y conservación del poder y de los derechos de propiedad de la firma que invierte.

De acuerdo con la definición planteada de IED, existen teorías que intentan definir los factores que intervienen en la localización de este tipo de inversión a las cuales se harán mención.

EL MODELO OLI

John H. Dunning desarrolló un modelo llamado paradigma ecléctico o modelo OLI (por las siglas en inglés Ownership, Localization, Internalization)¹⁰, estas siglas hacen alusión a las ventajas que una empresa trasnacional puede tener en un mercado externo y que son condicionantes para que haya un flujo de IED.

Está probado que este modelo es una herramienta útil para estudiar a las empresas multinacionales y ha inspirado varias investigaciones económicas. Si bien no constituye una teoría formal, la cual pueda ser confrontada con datos de manera científica, provee un marco útil para el estudio empírico de la IED.

¹⁰Dunning, J. (1973), "The determinants of international production", Oxford Economic Papers, Reino Unido, Oxford University Press, 25(3): 289-336, Noviembre.

- (1980), "Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests", Journal of International Business Studies, EE.UU., Palgrave Macmillan Journals, 11(1): 9-31, Primavera-Verano.

“Esta propuesta plantea que el movimiento de IED no es un hecho aislado o interpretable desde una sola óptica, sino que hay un agente activo, la empresa trasnacional, cuyas actividades determinaran el movimiento de la inversión.”¹¹

La firma emprenderá IED cuando se cumplen tres condiciones:

(1) Posea ventajas del tipo O (ownership o propiedad) frente a empresas locales que se desempeñan en el mercado. Estas ventajas son aquellas que cualquier firma tiene sobre las firmas que producen localmente, por ejemplo el acceso a mercados o materias primas no disponibles para los competidores, el tamaño de la misma firma (que puede generar economías de escala e inhibir competencia efectiva), o bien posesión exclusiva de activos intangibles como patentes, marcas, técnicas de producción, capacidades empresariales, estructuras administrativas, habilidades de mercadeo, etc. Estos activos pueden ser aplicados a la producción en diferentes locaciones sin reducir su efectividad, así como que también le brinda una ventaja competitiva con respecto a sus demás competidores al tener la posibilidad, dada la tenencia de este tipo de activos, de alcanzar la diferenciación de productos. Sin embargo estos

¹¹ Pérez Pineda, J. A. (2009), “Tendencias recientes de la IED española en México”, *EconomíaUNAM*, México, 6(17):92-112, Mayo-Agosto, pág. 45.

activos no solo brindan a la firmas internacionales ventajas competitivas sino que también generan ventajas monopólicas.

Posteriormente Dunning separa este tipo de ventajas en dos, la de activos y la de transacción. La primera haciendo alusión a las ventajas derivada de la tenencia de activos generadores de ingresos (ventaja viable según Dunning en mercados que registran fallos de mercado), mientras que la segunda se refiere a la que refleja la capacidad de las empresas de capturar los beneficios de transacción derivados de la gestión de estos activos.¹²

Con el paso del tiempo Dunning ahonda más en este modelo e hizo diversas extensiones. En 1985 hizo énfasis en la distinción de las imperfecciones del mercado que determinarían las ventajas del tipo O, separándolas en dos, las estructurales y las transaccionales.

Las primeras se derivan de las barreras a la competencia lo que genera grandes ganancias. Las segundas ocurren cuando la información del producto/servicio en el mercado no está disponible o es costoso adquirirla. Estos dos tipos de ventaja se interrelacionan, particularmente en una situación dinámica, y Dunning llega a afirmar que las empresas

¹² Dunning, J. (1988), *Explaining International Production*, Londres, Ed. Unwin Hyman, pág. 21.

transnacionales más exitosas son aquellas capaces de nutrir y explotar estos tipos de ventaja.

Posteriores estudios abordaron esta perspectiva y concluyeron que un indicador apropiado para este tipo de ventajas es la productividad de cada firma, siendo las firmas con mayor productividad las que se verán inmiscuidas con la inversión foránea así como que también en las industrias que cuentan con una mayor heterogeneidad entre la productividad de las distintas empresas, habrá un mayor número de firmas relacionadas con la IED¹³.

(2) Asumiendo que la primera condición se cumple, la segunda dicta que debe ser más beneficioso para la firma transnacional usar estos activos intangibles que venderlos o arrendarlos a otras empresas transnacionales. El beneficio se deriva a través de una extensión de su actual cadena de valor, la creación de una nueva o de diversificar productos; y es posible con la presencia de fallos de mercado. Mientras más grandes sean los costos percibidos por fallos del mercado, habrá mayor posibilidad de que las empresas transnacionales exploten sus ventajas competitivas o sus ventajas del tipo O a través de la producción internacional, en vez de venderlos a otras empresas foráneas. “La decisión de las empresas

¹³ Neary P. (2009), “Trade costs and foreign direct investment”, *International Review of Economics & Finance*, Oxford, University of Oxford, 18(2):207-218, Marzo.

transnacionales estará en función con las fallas de mercado en la economía extranjera. A medida que haya mayores fallos del mercado, mayor será la posibilidad de internalizar sus ventajas propiedad a través de inversión extranjera directa”¹⁴.

Estas ventajas son las llamadas Internalization advantages (ventajas de internalización).

(3) Asumiendo que las condiciones anteriores se cumplen, debe estar en el interés de la empresa utilizar estas ventajas en conjunto con algunos otros insumos o ventajas de ese mismo mercado foráneo. Este tipo de ventajas se les llama Location advantages (ventajas de localización).

Este tipo de insumos o ventajas se refieren a las que se derivan de la localización o el destino donde se dirige la inversión, la empresa debe de tener una razón para querer localizar su producción en el exterior en vez de concentrarla en el país local, especialmente si hay economías de escala. Estas ventajas deben permitirle obtener un beneficio superior al que alcanzaría si la empresa se instalase dentro de su propio territorio (por ejemplo existencia de materias primas, bajos salarios, impuestos especiales etc.). Para entender mejor estas, se hace distinción entre la IED horizontal y vertical.

¹⁴ Stefanović, S. (2008), “Analytical framework of FDI determinants: Implementation of the OLI model”, Economics and Organizations, Serbia, Facta Universitatis, 5(3):239-249, pág. 242.

La IED horizontal ocurre cuando una empresa coloca una filial en el exterior con el fin de acceder a mercados foráneos. En la IED vertical no es necesario concentrarse en las ventas, sino que ésta se enfoca en aprovechar los menores costos de producción en el exterior. Cada tipo de IED seguirá distintos factores de localización que estarán en función de las características de cada IED.

Este tipo de ventaja también es vista por algunos como las ventajas derivadas de imperfecciones y distorsiones de mercado con la cuales se pueden explotar ventajas competitivas y por lo tanto atraer inversión foránea.¹⁵

Por lo tanto la propensión de un país en particular para realizar producción internacional es dependiente del grado en el cual las empresas posean estos tipos de ventajas.

El paradigma ecléctico sugiere que todas las formas de producción internacional de todos los países pueden ser explicados por las condiciones antes mencionadas, aunque cabe mencionar algo, debido a que los tres componentes en la explicación de la producción internacional interactúan el uno con el otro, ningún componente por si solo es tanto una condición necesaria y suficiente para explicar la producción internacional.

¹⁵ Pérez Pineda, J. A. (2009), "Tendencias recientes de la IED española en México", *EconomíaUNAM*, México, 6(17):92-112, Mayo-Agosto.

Concluyendo, las ventajas citadas en el modelo OLI nos dejan ver que las imperfecciones de los mercados son las que explican la existencia de la empresa transnacional y que las principales razones de las estrategias empresariales para entrar e invertir en un mercado se asocian en ese sentido típicamente: al incremento y protección de beneficios y ventas, y a la protección de mercados.¹⁶

Si bien este modelo ha servido para sentar bases en el estudio de los factores que inciden en la localización de la inversión extranjera, ha recibido varias críticas, una de ellas es que no es capaz de hacer predicciones a priori sobre qué países, industrias o empresas son las que probablemente ejerzan la IED, la inexistencia de un marco analítico que no permite determinar el peso de cada uno de los factores, entre otras, sin embargo, como se dijo antes, representa un marco sumamente útil y válido para el estudio empírico de la IED.

STEPHEN HYMER Y SU ESTUDIO SOBRE LA IED

El enfoque de Hymer¹⁷ se basa en términos generales en el control. Se desea el control para apropiarse plenamente los rendimientos de ciertas habilidades y talento.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Hymer, S. (1976), *The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Tesis de Doctorado, Cambridge, MIT.

Para él, la IED no es simplemente la transferencia de capital sino que ésta significa la transferencia de activos intangibles así como la misma propiedad lo cual permite mantener el control de su propio capital. En un principio hace distinción entre la inversión extranjera directa y la inversión de portafolio, radicando la diferencia entre estos en la presencia del control en el primer tipo.

También hace la distinción entre distintos tipo de operaciones en el exterior (fusiones, licencias, colusión e inversión extranjera directa), levantándose la pregunta del por qué la voluntad de una empresa por controlar a otra en el exterior. Encuentra dos razones para explicar esto: La primera es la rentabilidad asociada con la remoción de competencia entre las firmas de los distintos países. Hymer veía a la IED como una efectiva manera de eliminar la competencia entre la empresa trasnacional y las empresas de los demás países.

Estratégicamente, la empresa trasnacional puede saltar la barrera de comercio a través de una fusión o adquisición lo que pondría en desventaja a sus competidores tendiendo a su eliminación provocando un incremento en su poder de mercado. La segunda es que para algunas empresas les resulta rentable explotar sus ventajas derivadas de activos intangibles generadores de ingresos y que operan en otros países. Estos activos intangibles constituyen las ventajas necesarias para que empresas

transnacionales se introduzcan en sectores donde hay una imperfección en el mercado de dichos activos (la heterogeneidad de la productividad de las firmas según Dunning). "Hymer afirmaba que la existencia de la IED es debido exclusivamente a las imperfecciones en estos activos"¹⁸.

Estas ventajas incluyen la posibilidad de adquirir factores de producción a un costo menor de otras firmas pero también el conocimiento o control de una función de producción más eficiente o mejor medio de distribución. La empresa puede desear explotar una ventaja específica o bien una ventaja tecnológica que le brinda un elemento diferenciador frente a su competencia. Un método por el cual entra a un mercado externo es adquiriendo una empresa extranjera inferior, con este método la empresa transnacional puede incrementar la proximidad con los consumidores extranjeros, impulsando a beneficios derivados de las ventas en el exterior y la eliminación de los costos de transacción.

Al igual que Dunning, Hymer hace notar las ventajas que encuentra en la IED sobre el otorgamiento de licencias o patentes. Si la ventaja está basada en tecnología o en algún activo intangible, la IED es considerada como la solución más probable para maximizar los beneficios. Según él hay tres razones para afirmar esto: 1) la ventaja de la firma puede ser muy difícil

¹⁸ Barros Castro, F. (2000), Foreign Direct Investment in the European Periphery: The competitiveness of Portugal, Tesis de Doctorado, Leeds, University of Leeds, pág. 17.

de valorar; 2) La IED elimina los costos de definir y manejar el acuerdo de licencia; 3) es imposible vender poder oligopólico. Hymer veía a la IED, en gran parte como una forma de defenderse y reforzar el poder de mercado en industrias oligopólicas.

Con lo anterior puede verse el argumento de Hymer, involucrando al poder de mercado como determinante de la actividad foránea y a las mismas ventajas de propiedad.

Es importante destacar la consistencia entre el punto de vista de Hymer y el enfoque marxista de la inversión foránea.

El argumento marxista es que el nivel de concentración de las industrias en países capitalistas genera altos beneficios. Sin embargo, dado que la colusión oligopólica impone restricciones en la reinversión de estos beneficios en el país huésped, deben ser invertidos en el exterior. A pesar de las diferencias en el énfasis, esto no difiere mucho de la explicación de Hymer sobre los oligopolios en la existencia de la IED¹⁹. Sin embargo, los marxistas tienden a ignorar la competitividad en los oligopolios, algo que es central en el enfoque de Hymer. En vez, hacen énfasis el aspecto anti competencia del poder de mercado. Como resultado, los dos enfoques alcanzan diferentes conclusiones.

¹⁹ Ibid, pág. 16.

ENFOQUE DINÁMICO DE TERUTOMO OZAWA

El enfoque de Ozawa²⁰ se basa, a diferencia de los anteriores, en el desarrollo económico más no en la misma inversión extranjera directa. Parte del supuesto de que para que una economía en desarrollo crezca y eleve sus estándares de vida, debe alinear sus patrones de ventaja comparativa y su etapa de desarrollo con países desarrollados, esto significa que se debe de seguir una serie de etapas de mejoramiento estructural. Este proceso necesita estar organizado paso por paso y etapa por etapa en una forma evolutiva a través de la evidencia empírica de los países actualmente avanzados.

Para Ozawa esto significa que, cuando un país se encuentra escaso de capital humano y físico pero abundante en trabajo, cualquier intento de construir una industria intensiva en capital, demandante de habilidades, es inefectiva e inalcanzable. Este país debe primero concentrarse en introducir industrias intensivas en mano de obra para emplear su factor más abundante. Tal camino garantizaría la compatibilidad entre la dotación de factores y requerimientos tecnológicos de las actividades económicas deseados en cualquier etapa y la disponibilidad doméstica de factores apropiados y capacidad tecnológica.

²⁰ Ozawa, T. (1992), "Foreign direct investment and economic development", *Transnational Corporations*, UNCTAD, Ginebra, 1(1):27-54, Febrero.

Basándose en la teoría de las etapas de desarrollo competitivo de Michael Porter²¹, una economía atrae inversión foránea en función de la etapa de desarrollo en la cual se encuentre²². Para Porter las ventajas competitivas de una economía pueden clasificarse en cuatro etapas: (1) Factor-driven, impulsada por la dotación de factores (2) investment-driven, impulsada por la inversión (3) innovation-driven, impulsada por la innovación y (4) wealth-driven, impulsada por la riqueza.

En la primera etapa, hay una expansión de las manufacturas intensivas en mano de obra como son la industria textil, agricultura, así como otras industrias en donde existan salarios bajos. En esta etapa hay una entrada de IED la cual se encamina hacia industrias intensivas en mano de obra, aprovechando los bajos salarios.

En la segunda etapa existe una modernización basada en las economías de escala. Existen ahora industrias productoras de bienes de mayor valor agregado como son la industria química, petroquímica, etc. La producción se va sofisticando y va adoptando nuevas tecnologías mediante la adquisición de licencias o bien por IED en las industrias mencionadas, la cual es atraída por la expansión de este tipo de industrias.

²¹ Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.

²² Ozawa, T. (1992), "Foreign direct investment and economic development", *Transnational Corporations*, UNCTAD, Ginebra, 1(1):27-54, Febrero.

En la tercera etapa se da la producción en masa de bienes durables como automóviles y bienes electrónicos, vía ensamblado. Hay una continua adaptación y mejoramiento de la importación de tecnología, (IED, licencias, etc.) así como la activación interna de la Investigación y Desarrollo (I&D).

En la cuarta etapa se da un auge en bienes manufacturados, principalmente aquellos basados en la mecatrónica acompañados de innovaciones en nuevos materiales así como de avanzados microchips y productos químicos refinados. Existe IED destinada a sectores tecnológicos como son la industria farmacéutica, maquinaria o la química, al mismo tiempo se genera un market-seeking, es decir que la IED estará en función del tamaño de mercado y a las mejores condiciones de vida de la población derivada de la prosperidad económica. No obstante para Porter, esta última etapa es una de deriva y a la larga de decline.²³

El patrón de la IED, tanto entrante como saliente, cambia al mismo ritmo que el cambio estructural de la economía. Por ejemplo, el principio de la etapa guiada por los factores atrae IED en busca de recursos o mano de obra. La transición de la etapa guiada por la dotación de factores hacia la guiada por la inversión genera la salida de inversiones hacia países con

²³ Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.

salarios bajos en manufacturas intensivas en mano de obra y atrae la entrada de inversión en industrias de bienes intermedios y de capital. Similarmente, la transición de la etapa guiada por inversión a la guiada por la innovación atrae inversiones en industrias intensivas en tecnología y salida de inversiones en industrias de bienes intermedios.

Para Ozawa su enfoque dinámico describe cinco características de la economía mundial que sirven para explicar los flujos de IED. De acuerdo con él, su modelo se integra en el paradigma ecléctico de John Dunning, en lo que él llama el marco de análisis del sistema político (integrado en las ventajas del tipo L).

Una vez revisadas las teorías que intentan explicar la IED y sus posibles determinantes, se observa en primer lugar una similitud por parte de todos los agentes en el concepto de IED, más aparte los diversas posturas de los autores revelan determinantes que coinciden con los elementos planteados en la hipótesis, por lo que el análisis de la IED y sus factores de localización tendrán como soporte no solo una teoría sino varias, es decir esta investigación será un compendio de hipótesis y teorías de diversos economistas lo cual le da un amplio sustento y una posibilidad mayor de obtener resultados favorables, debido a que se analizarán variables económicas vinculadas a todos los factores de localización expuestos por

todos los autores en el marco teórico, intentado así complementar una teoría con otra.

III. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

Después de 1982 México ha venido implementando políticas de mercado abierto, asignando una mayor importancia al sector externo. En 1989 se “expidió y publicó el nuevo reglamento sobre inversiones extranjeras, la cual se inscribe en una política de desregulación y apertura a la inversión extranjera directa, a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras como órgano encargado de establecer los lineamientos de la política de la IED en el país, otorgando mayores facilidades al capital foráneo para su expansión en México”²⁴. Esto causó tal impacto que después de cuatro años, la inversión foránea aumentó 96 por ciento.

Al nuevo reglamento sobre inversiones extranjeras se le suma la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994 lo que triplicó el flujo de entrada de IED con respecto a 1989.

Dentro de la expansión de la inversión, el sector servicios jugó un papel importante. Del total de IED captada del 2000 al 2010, el sector servicios representó cerca de la mitad de ésta, superado por muy poco por el sector industrial. Sin embargo dentro del sector servicios en primera instancia destacan tres subsectores:

²⁴ Martínez Bautista, G. (2010), Determinantes económicos de la inversión extranjera directa en la frontera norte de México durante el periodo del TLCAN, Tesis de Maestría, México, El Colegio de la Frontera Norte, pág. 24.

- Servicios Financieros y de Seguros (58,865 MDD)
- Comercio (20,928 MDD)
- Información en medios masivos (13,202 MDD)

Durante el periodo que comprende del año 2000 al 2010, la entrada de IED en el sector servicios fue de 126,970 millones de dólares, siendo el principal contribuyente el subsector servicios financieros y de seguros, que se catalogará simplemente como sector financiero y por detrás se encuentran con una proporción mucho menor los subsectores Comercio (al por mayor y al por menor) y en tercer lugar el subsector de Información en medios masivos.

Cuadro 2.1

| Entrada de IED en el sector servicios de México, 2000-2010 | | |
|---|----------------|-------------|
| Millones de Dólares | | |
| Servicios financieros | 58,865 | 46.4% |
| Comercio | 20,928 | 16.5% |
| Información en medios masivos | 13,202 | 10.4% |
| Otros (9 Subsectores) | 33,975 | 26.8% |
| Total (sector terciario) | 126,970 | 100% |

Fuente: Secretaría de Economía

A partir de este momento, tomando en cuenta que el Distrito Federal (D.F.) concentra la mayor parte de IED del sistema financiero²⁵, se toma a la IED de esta entidad como sinónimo de la IED nacional, debido principalmente

²⁵ De acuerdo con la Secretaría de Economía, el Distrito Federal concentra el 92.3 por ciento del total de IED del sector financiero.

a que en las estadísticas de la Secretaría de Economía se desglosa de manera más honda el destino de la IED del D.F. que el de la IED nacional lo que permite un mejor análisis. Una vez revisado los datos, sabemos que la banca múltiple concentró el 73.7 por ciento del total de IED recibida en el sector financiero nacional en el periodo 2000 - 2010, por lo tanto representa un exponente de suma relevancia en este y puede ser tomado como una importante muestra.

IV. LA BANCA MÚLTIPLE

EL SECTOR BANCARIO EN MÉXICO Y SUS FLUJOS DE IED

La banca múltiple está constituida por diversas instituciones de crédito o bancos especializados en la intermediación de crédito, cuyo principal objetivo es la realización de utilidades provenientes de diferenciales de tasas entre las operaciones de captación y las de colocación de recursos. “Las tasas de interés son una medida de ganancia para quien decide ahorrar hoy y consumir en el futuro. La formación eficiente de las tasas de interés para diferentes plazos depende de la eficiencia del mercado de dinero que involucra al prestamista y al prestatario. El depósito en un banco por parte de un ahorrador (prestamista) generará un interés y el banco, en su función de intermediario, destinará esos recursos al otorgamiento de crédito, cobrando al acreditado (prestatario) invariablemente un interés mayor que el pactado con el ahorrador”²⁶. La tasa que grava al depósito del ahorrador es denominada tasa pasiva mientras que la que grava al crédito otorgado por el banco es denominada como tasa activa. El diferencial existente entre estas dos tasas se le denomina margen financiero o spread y es utilizado como un

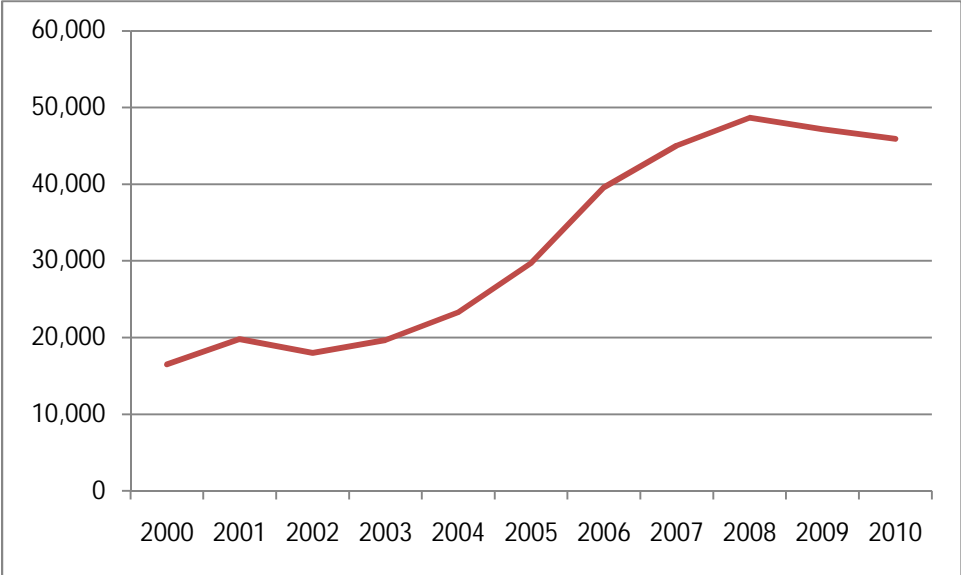
²⁶ H. Congreso de la Unión, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2009), Evolución de las tasas de interés activas, pasivas y su entorno internacional, México, pág. 2.

indicador de las utilidades que genera el banco o la institución. No obstante el marco financiero ha perdido relevancia frente a otras fuentes de beneficio de las entidades bancarias debido al alto grado de especialización y desarrollo del sector. Para agosto del 2012, a nivel nacional, solo el 43 por ciento del total de activos de la banca múltiple fue producto de créditos, el resto se divide en disponibilidades y, en su mayoría, en operaciones en el mercado financiero.

En el caso de México existe un diferencial importante entre la tasa de interés activa y pasiva por lo que el margen financiero existente es amplio lo que provoca que el mercado bancario nacional sea atractivo.

Gráfica 3.1

**Margen Financiero de la Banca Múltiple en México
2000-2010
Millones de Pesos**



Nota: Se toman los valores absolutos de spread de Diciembre para cada año

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

De acuerdo con el planteamiento y la definición de inversión extranjera directa de Stephen Hymer la empresa extranjera desea maximizar sus beneficios, esta maximización no se da simplemente por una mayor rentabilidad del capital en el país huésped o por menores costos de factores productivos, ésta se da por el tipo de organización del mercado en el sector receptor de inversión.

EL OLIGOPOLIO EN EL SECTOR BANCARIO

De acuerdo con datos del Banco de México de los 1.325 billones de pesos que recibió la banca múltiple en forma de depósitos del público en diez años (Diciembre del 2000 a Diciembre del 2010), el 85 por ciento provino de solo siete bancos (HSBC, Bancomer, Santander, Banamex, Scotiabank, Banorte²⁷ e Inbursa), el cual denominaremos como G-7. Lo mismo sucede respecto a los créditos otorgados. De los 1.627 billones de pesos que la banca múltiple colocó en forma de crédito, el 83 por ciento provino del G-7 lo cual indica que la banca múltiple está integrada por un número reducido de empresas.

“... el sistema bancario en México es un oligopolio, en el cual seis bancos se reparten entre 75 y 85 por ciento de los volúmenes de actividad, entre

²⁷ No incluye la fusión con IXE debido a que ésta se dio fuera del periodo de estudio.

ellos los de captación, crédito y rentabilidad.... BBVA Bancomer es el banco más grande del país en prácticamente todas las mediciones, con una quinta parte del total de activos, y mayor participación en cuanto a depósitos y créditos. Banamex es el segundo en tamaño. En un segundo grupo de bancos se encuentran Santander México y Banorte, los cuales están cerca de Banamex en términos de créditos, y HSBC México, con un volumen similar de depósitos, pero con una cartera de créditos mucho más pequeña. Inbursa y Scotiabank, se ubican en un tercer grupo de bancos, con la mitad del tamaño de los bancos del segundo grupo"²⁸.

Por lo tanto dado el reducido número de empresas que se desenvuelven en el sector de la banca múltiple, se estaría hablando de un comportamiento de competencia imperfecta o bien un sistema oligopólico, dado que el nivel de concentración que muestra el Índice Hirschman-Herfindhal (IHH) es de 1,361 lo que indica un nivel de concentración medio²⁹.

²⁸ González Amador, Roberto (2012), "El sistema bancario en México es un oligopolio, describe Citi", La Jornada, México, <<http://www.jornada.unam.mx/2012/04/04/economia/022n1eco>>, 4 de abril de 2012.

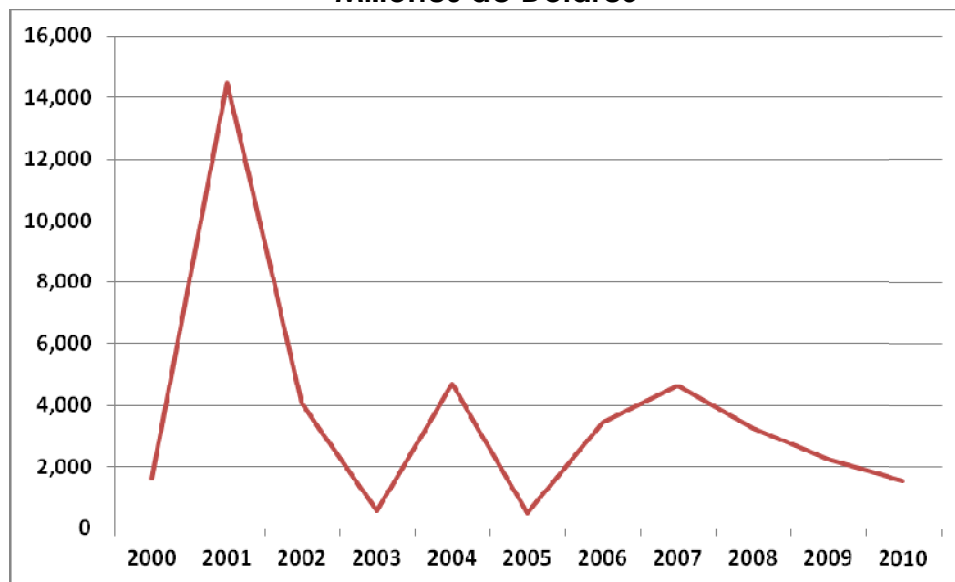
²⁹ El IHH es un indicador utilizado para medir la concentración de un mercado. Un IHH menor a **100** indica un mercado altamente competitivo; menor a **1,500** indica un mercado desconcentrado; entre **1,500** y **2,500** indica un mercado moderadamente concentrado; y uno por encima de **2,500** indica un mercado altamente concentrado.

De acuerdo con la perspectiva de Hymer el sistema financiero estaría integrado de forma horizontal es decir que estas empresas constituirían un cartel el cual tendría control sobre los precios, los cuales dentro de la industria bancaria estarían representados por la tasa de interés pasiva y activa; y el nivel de participación de las demás empresas.

La forma de organización del mercado bancario en México es el de un sistema oligopólico lo cual permite que empresas especializadas en éstas operaciones obtengan altos beneficios que se reflejan en el spread de la banca múltiple a nivel nacional y en el Producto Interno Bruto del subsector Servicios financieros y de seguros.

Grafica 3.2

**IED dirigida a la Banca Múltiple, México
2000-2010
Millones de Dólares**



Fuente: Estadísticas Oficial de IED en México, Secretaría de Economía

El desempeño y las utilidades de la banca múltiple han sido crecientes en el periodo de estudio, lo que refleja la correlación existente entre el PIB y el spread³⁰ así como un sistema bancario con poca competitividad que permite grandes beneficios para los intermediarios financieros. Esta característica del mercado nacional, y también del mercado metropolitano, hace ver lo atractivo que resulta para los extranjeros realizar inversiones en forma de IED hacia esta actividad económica.

De acuerdo con la gráfica 3.2, pareciese que no existe el efecto expuesto, las utilidades y el Producto Interno Bruto del subsector Servicios financieros y de seguros van en aumento mientras que la inversión extranjera mantiene una caída en su flujo durante los últimos diez años, sin embargo este fenómeno se explica fácilmente. En el año 2001 se da la venta de Banamex a Citigroup, venta valuada en 12,500 millones de dólares lo que significó una entrada extraordinaria de IED que sesgó la tendencia de los flujos de IED hacia el país. Más aparte habrá que tomar en cuenta el efecto negativo de la crisis internacional del 2008. Al haber una alta proporción de bancos de propiedad extranjera, este sector se encontraba vulnerable ante choques externos.

³⁰ De acuerdo con datos de la Comisión Bancaria y de Valores y el INEGI, la variable PIB y la variable Spread obtuvieron un coeficiente de correlación r de Pearson de 0.97 el cual fue estadísticamente significativo.

LA CRISIS INTERNACIONAL DEL 2008

Dentro del citado grupo G-7, se encuentran dos bancos españoles, uno inglés, uno canadiense y otro estadounidense. Los dos bancos restantes, Banorte e Inbursa, son propiedad de mexicanos por lo tanto no reciben flujos de inversión foránea por lo que su estudio se vuelve irrelevante.

Si tomamos en cuenta que España es la cabeza del sistema financiero en México, los efectos de la crisis se vuelven más notables.

ESPAÑA

Con el ambiente de alta liquidez generado por la Reserva Federal de EE.UU., el gran ahorro por parte de China y de países exportadores de petróleo así como el alto nivel de globalización³¹, se dió un facilitamiento en el acceso a crédito a nivel global y España no fue la excepción. Esto apoyó el crecimiento prolongado en el sector de la construcción, conllevando a la creación de una burbuja especulativa en torno al precio de las viviendas. “La formación de la burbuja inmobiliaria en España se aceleró porque el tamaño relativo de la inversión y desarrollo de la industria de la construcción como proporción del tamaño total de la economía, aceleró el crecimiento y generó un efecto riqueza

³¹ Vélez Suarez, J. (2011), La próxima gran caída de la economía mundial, México, Ed. Debate.

importante"³². Al momento en que la burbuja explota y empieza la crisis hipotecaria en Estados Unidos, las condiciones de financiamiento en España se endurecen lo que trae consigo una disminución en la demanda de vivienda por parte de los hogares que genera una fuerte contracción en el sector de la construcción. Aunada a la menor demanda de vivienda, el elevado stock de viviendas sin vender provocó la disminución de los precios inmobiliarios repercutiendo de forma negativa sobre la renta disponible y la riqueza así como la cesación de pagos de los agentes inmobiliarios.³³ Al encontrarse en esta situación, estos acumularon cuantiosas deudas que posteriormente los obligaría a suspender sus pagos frente a entidades financieras deteriorando el balance interno de estas últimas. La contracción en el sector de la construcción y en el financiero provocó, entre varias cosas, una caída en la IED hacia otros países.

Durante el 2008 y el 2010 la IED española al sector financiero mexicano tuvo una tasa media de crecimiento anual negativa de 88.9 por ciento, no obstante esta caída no se dio solo en este periodo. Durante el periodo anterior a la crisis, 2000-2007, la tasa media de crecimiento anual fue de -83.7 por ciento, al mismo tiempo el monto total en estos mismos periodos no divergen mucho entre sí. Para dar una idea, el promedio de IED

³² Ibid, pág. 73.

³³ Ortega E. y Peñalosa J. (2012), "Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM", Banco de España, España, Documentos ocasionales, Número 1201.

española en el periodo de crisis es semejante e incluso mayor al del periodo anterior a ésta. ¿Por qué entonces la IED financiera española no disminuyó en el periodo de crisis?

Si bien durante el 2008 y el 2010 la IED española del sistema financiero mexicano promedió anualmente 1,831 millones de dólares frente a un promedio anual en los años 2000-2007 de 1,502 millones de dólares, cabe destacar una importante característica.

Durante los años previos a la crisis, la mayor parte del capital invertido por España al sector financiero nacional era inversión catalogada como nueva, es decir empresas financieras españolas que se establecían en México, sin embargo después del 2008 la mayor parte de esta inversión se categorizaba como reinversión de utilidades, es decir utilidades generadas internamente que no se repartieron a los inversionistas en forma de dividendos³⁴. Esto significa que el monto de IED en el periodo de crisis es superior al de pre-crisis debido a un mayor rendimiento del capital a nivel interno, España dejó de invertir capital nuevo en el sistema financiero mexicano dado el difícil entorno en la misma España, en su lugar el

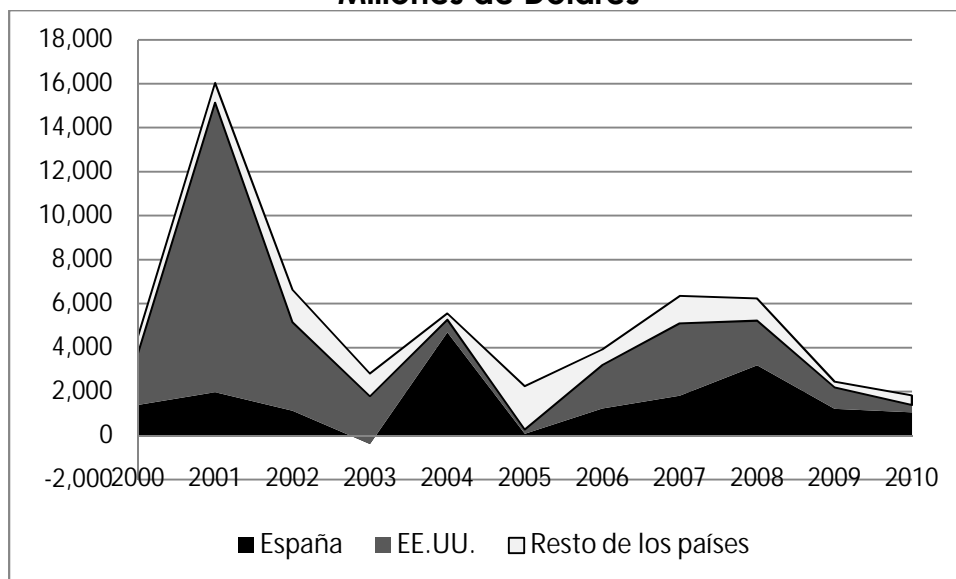
³⁴ En los datos que se encuentran en la Secretaría de Economía no se clasifica la inversión financiera española en nueva, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, solo se hace esta distinción en la IED española total, por lo tanto para llegar a esta conclusión se revisó si el monto de inversión española al sector financiero en México se asemejaba en tiempo y magnitud a las distintas clasificaciones de IED española total a nivel nacional.

aumento en los rendimientos de tal entidad bancaria justificó el aumento de IED.

Por lo tanto incluso cuando el monto promedio anual de IED española al sistema financiero mexicano en el periodo de crisis supera al anterior, los efectos de la crisis internacional son perceptibles en la inversión española.

Gráfica 3.3

**IED dirigida al sector financiero en México
2000-2010
Millones de Dólares**



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Concluyendo, España representa un importante agente en el sistema financiero nacional debido a que el primer y el tercer banco en importancia tienen su casa matriz en este país, lo cual puede significar que el sistema financiero mexicano es altamente sensible ante la situación bancaria en el país ibérico, sin embargo la disminución en los flujos de

entrada de IED financiera no son explicados en su totalidad por la disminución de IED financiera española ya que ésta se mantuvo relativamente estable durante el periodo de crisis.

Durante los años 2008-2010, la IED al sector financiero sufrió un retroceso de 4,410 millones de dólares. Este se debió principalmente por la disminución de la IED financiera española y estadounidense. Por lo tanto si bien anteriormente se explicó la caída en la IED española aún queda por explicar la estadounidense.

ESTADOS UNIDOS

Después de la crisis de las empresas punto com en los años 2000-2002, el gobierno estadounidense decidió como parte de su plan de acción, una política monetaria expansiva, modificando a la baja la tasa federal de fondos lo que a su vez conllevó a un menor costo de fondeo por parte de los bancos³⁵. Dado este escenario, los créditos otorgados por los bancos eran baratos, siendo un importante exponente de ello, los créditos hipotecarios.

Al existir un acceso fácil y barato a créditos hipotecarios, los precios de las viviendas en el mercado estadounidense empezaron a reevaluarse, creándose una burbuja inmobiliaria. Al mismo tiempo los créditos

³⁵ Vélez Suarez, J. (2011), La próxima gran caída de la economía mundial, México, Ed. Debate.

hipotecarios representaban un jugoso negocio y se otorgaban a múltiples agentes sin tomar en cuenta el riesgo implícito de la transacción.

Los créditos fueron otorgados a agentes riesgosos y formaban parte de los activos de los bancos los cuales eran negociados en distintos mercados financieros a cambio de liquidez, incluso cuando dentro de estos activos se encontraban créditos hipotecarios riesgosos (subprime mortgage loanings) eran categorizados como activos seguros por las principales calificadoras del mundo lo que facilitaba su comercialización y a la postre habilitó el contagio³⁶.

Al explotar la burbuja inmobiliaria se vieron perjudicadas múltiples entidades financieras no solo estadounidenses sino de todo el mundo. Las pérdidas bancarias del 2007 al 2010 en Estados Unidos fueron valuadas por el economista Nouriel Roubini en 3.6 billones de dólares³⁷. Por lo tanto, al igual que en el caso de España, la crisis en Estados Unidos perjudicó principalmente a su sistema financiero lo cual afectó sus flujos de IED financiera al extranjero.

De acuerdo a las estadísticas de la IED de la Secretaría de Economía, del último trimestre del 2008 al último del 2010, los flujos entrantes de IED

³⁶ Ibid, pág.49-49.

³⁷ Meyer, Henry y Daya, Ayesha (2009), "Roubini Predicts U.S. Losses May Reach \$3.6 Trillion (Update1)", Bloomberg, Estados Unidos, <http://www.bloomberg.com/apps/news?sid=aS0yBnMR3USk&pid=news_archive>, 20 de enero de 2009.

financiera estadounidense reportaron un caída de 1,674 millones de dólares, no obstante cabe mencionar, al igual que en el caso de España, una característica importante.

De acuerdo a las estadísticas sobre los flujos de IED que publica la Secretaría de Economía, durante el periodo anterior a la crisis, la inversión financiera estadounidense era catalogada principalmente como nuevas inversiones y en segundo lugar cuentas entre compañías, es decir préstamos que las matrices residentes en el exterior otorgan a sus filiales en México, por lo tanto la inversión entraba al país en dos formas que indicaban un panorama internacional favorable. Posteriormente durante los años 2008-2010 estos componentes disminuyeron su participación considerablemente y la reinversión de utilidades empezó a tomar una más relevante. Esto implica que, incluso en el periodo de crisis, el sistema financiero en el país mantuvo su rentabilidad.

Este breve resumen de la crisis internacional nos permite deducir algunas conclusiones preeliminarias:

La IED al sector financiero de México representa una entrada de capital de gran volumen, sin embargo una gran parte de esta inversión entra a la economía nacional en forma de fusiones y adquisiciones (categorizada por la Secretaría de Economía como “nueva inversión”) la cual lejos de ser benéfica y fomentar una mayor competencia dentro del país, provoca

una mayor concentración incluso en un mercado de baja competencia y conlleva a mayores costos para los consumidores.

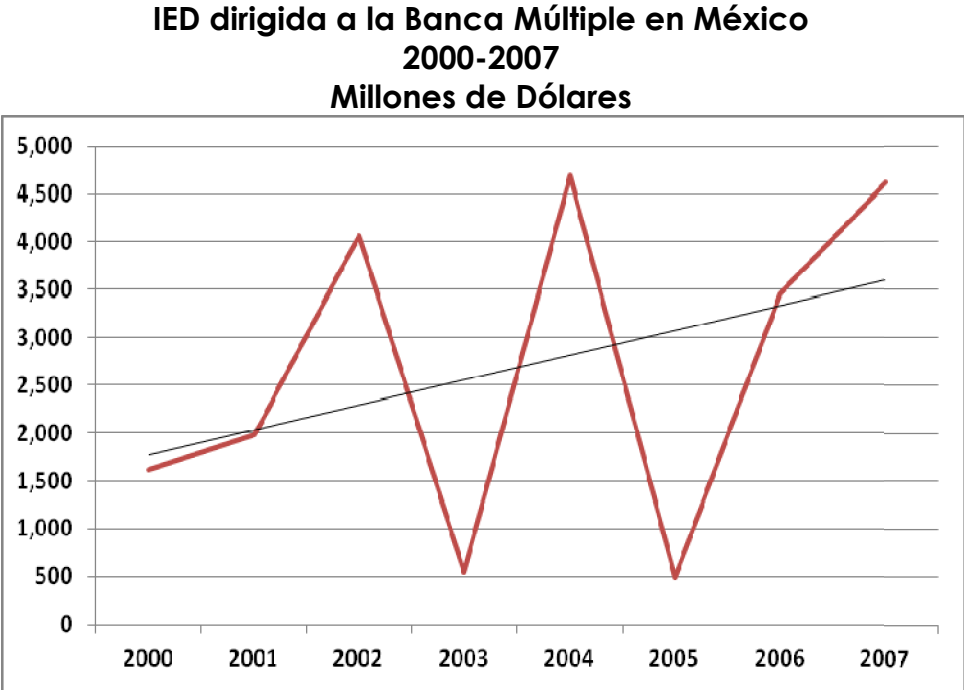
Otra conclusión es que el sistema financiero establecido en México representa un negocio muy rentable para la banca extranjera ya que incluso dentro del periodo de crisis los rendimientos, expresados como la reinversión de utilidades, lejos de caer se mantuvieron constantes.

Estas conclusiones se abordarán de forma más honda posteriormente.

Por lo tanto, una vez ajustados la entrada extraordinaria de IED así como la crisis internacional del 2008, los resultados varían de forma relevante.

Como se ve en la siguiente gráfica la tendencia de la IED ha sido creciente, tendencia que se observa como la línea negra de tal gráfica.

Gráfica 3.4



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

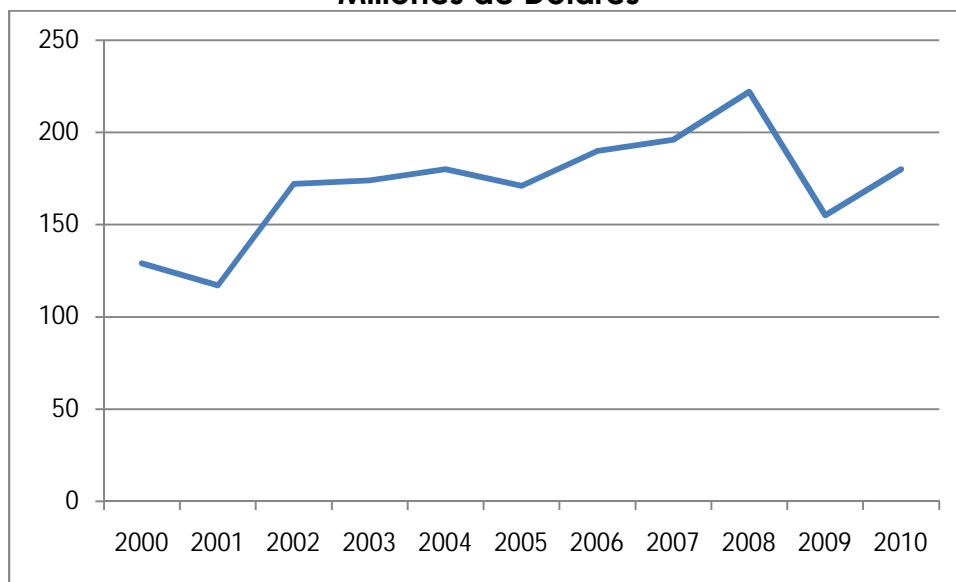
Tomando en cuenta el periodo 2000-2007 y descontando la venta de Banamex, se observa un crecimiento en la IED que concuerda con el crecimiento de las utilidades bancarias, dada la forma de organización del mercado. Durante este periodo hay un crecimiento del PIB de 187 por ciento, similar al crecimiento del marco financiero de las instituciones bancarias, el cual fue de 178.

Hasta este punto es posible llegar a afirmar lo siguiente: el nivel de concentración del mercado destino explica de forma adecuada los flujos de IED, sin embargo este no juega el papel de un indicador determinante sino el de uno descriptivo.

Una empresa con intención de expandirse a otros países, vía IED, reaccionará negativamente ante la posibilidad de invertir en mercados concentrados, debido a la alta posibilidad de fracaso. En este caso, un mercado concentrado, atrajo nuevas inversiones sin embargo esto no significó mayores empresas desarrollándose en el mercado sino una entrada de IED vía fusiones y adquisiciones, la cual es categorizada por la Secretaría de Economía como nueva inversión. Por lo tanto si bien entre los años 2000 al 2007 la IED creció, esto no significó una mayor entrada de empresas sino una mayor concentración en el sistema financiero nacional.

El número total de empresas que recibieron flujos de IED en el sector financiero puede demostrar esto.

Gráfica 3.5
Número de empresas del sector financiero que presentaron flujos de IED en México
2000-2010
Millones de Dólares



Fuente: Secretaria de Economía

Tanto el spread como el PIB del sector financiero aumentó a altas tasas, sin embargo el crecimiento de las empresas que recibieron IED no fue tan marcado.

Concluyendo, los altos montos de inversión se deben principalmente a fusiones y adquisiciones y a la reinversión de utilidades, continuándose así con un mercado concentrado de altos beneficios.

Mientras exista un mercado concentrado y condiciones internacionales favorables, la IED destinada a la banca múltiple mantendrá una

proporción alta en el total de inversión foránea, se mantendrá un spread alto y un PIB con altas tasas de crecimiento, sin embargo con un alto costo en términos de consumo para la población en general.

En cuanto al IDH como indicador explicativo para el desarrollo de la IED, cabe mencionar que han existido mejores condiciones de vida de la población lo que se ha reflejado en un mayor índice, lo que de acuerdo a la hipótesis conllevaría a mayores flujos de entrada de IED. A primera instancia parece tener sentido solo en una parte, ya que los determinantes de la expansión de la empresa trasnacional enfocada a los servicios financieros, están vinculados con el ingreso de la población mas no por sus condiciones de vida en general. El IDH contempla distintos indicadores como la tasa de alfabetización, mortalidad, el PIB per cápita, entre otros, sin embargo el indicador que en teoría repercutiría sobre la expansión de los servicios financieros sería simplemente el ingreso³⁸, representado como el PIB per cápita.

Es decir que a medida en que aumente el ingreso de la población de México, mayor será el incentivo para que la banca extranjera se establezca en el territorio nacional.

³⁸ Villagómez Amezcua, A. (1993), "Los determinantes del ahorro en México: una reseña de la investigación empírica", *Economía Mexicana*, Nueva Época, México, 2(2):305-327, Julio-Diciembre.

Como se vio anteriormente, la IED en el sector financiero representa un alto porcentaje en el total de IED del país, ocurriendo lo mismo para otros países de América Latina.

Un caso similar el de México, cuando menos en materia de IED, es el caso de Chile. En Chile, el porcentaje de IED vinculada con el sector financiero es muy semejante al de México, en promedio para los últimos diez años 22.2 y 22.8 por ciento respectivamente, le siguen países como Brasil y Colombia con un 13.4 y 11.6 por ciento respectivamente.³⁹

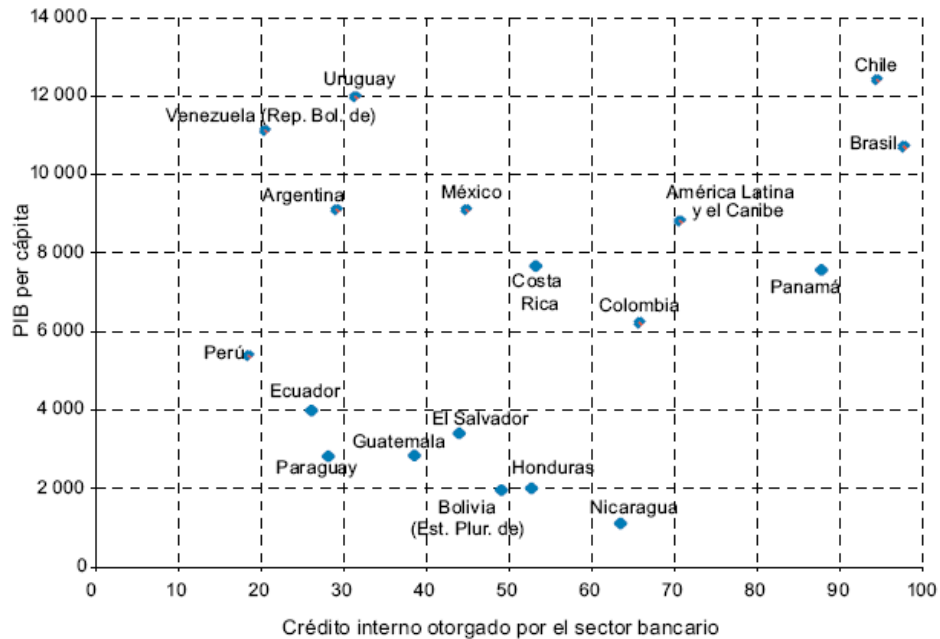
Por lo tanto, siguiendo con el planteamiento hipotético que dice que a mayor PIB per cápita, mayor entrada de IED, el nivel de PIB per cápita tanto de México como el de Chile deberán ser semejantes. En realidad ese es el caso, el PIB per cápita de estos dos países es semejante, 14, 564 dólares frente a 16,044 dólares medidos por PPP, de México y Chile respectivamente. De igual forma, los flujos entrantes de IED en Brasil y Colombia parecen estar relacionados con su ingreso.

Esto no carece de sentido, la IED depende de un mercado que demande sus servicios y a medida que el ingreso aumenta, la propensión a ahorrar de la población también, de igual forma que su acceso al crédito es decir aumenta el uso de servicios bancarios.

³⁹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2011), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

Gráfica 3.6

Relación entre el nivel de ingreso y el crédito interno otorgado por el sector bancario América Latina 2010



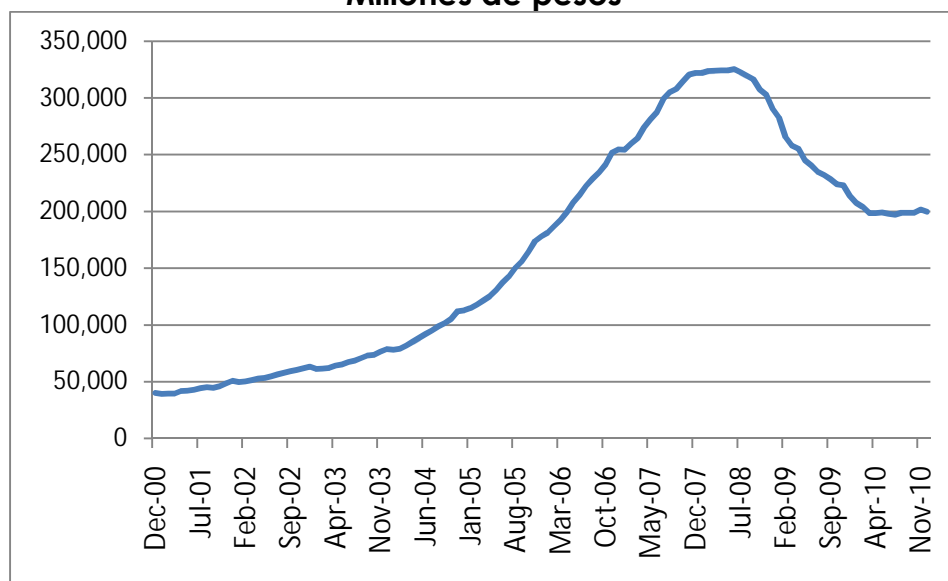
Fuente: CEPAL, La IED en América Latina y el Caribe, 2011.

No obstante cabe mencionar un aspecto adicional. Si bien es cierto que el ingreso por habitante es un determinante de la expansión interna del sistema bancario y por lo tanto de la IED en América Latina, el caso de México contiene un componente adicional. El PIB per cápita se ha mantenido prácticamente sin variación durante los últimos diez años con una tasa media de variación anual de 0.48 que se queda muy rezagada si tomamos en cuenta la tasa registrada por Chile, 2.8 por ciento anual. Entonces ahora la pregunta es ¿por qué si el ingreso se ha mantenido prácticamente sin cambios durante los últimos diez años, los flujos de IED

financiera han tenido un alto crecimiento? La respuesta recae en el tipo de expansión de los servicios financieros.

Gráfica 3.7

**Activos de la banca múltiple en forma de créditos vía tarjetas de crédito, México
Diciembre 2000- Diciembre 2010
Millones de pesos**



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Hasta antes de la crisis el componente dentro de la cartera de crédito de la banca múltiple que más se había expandido era el crédito al consumo, principalmente en tarjetas de crédito. De acuerdo a cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para el año 2000 los activos en forma de créditos vía tarjetas de crédito representaban 40 mil millones de pesos, para finales de 2007 y principios de 2008, ya superaban los 320 mil millones de pesos, es decir ocho veces más. Esto ocurría incluso cuando el ingreso

generalizado de la población mexicana permanecía prácticamente igual. Es decir que este aumento se explicaba no por mayores ingresos sino simplemente por la integración de más personas dentro de la cartera de crédito del banco, derivados de requerimientos más flexibles por parte de éstos.

De acuerdo con la CONDUSEF las entidades bancarias han instaurado criterios de asignación de tarjetas de crédito más flexibles con el fin de incorporar dentro de su portafolio de clientes a población con ingresos menores.

Existe una amplia gama de tarjetas de crédito las cuales están diversificadas de acuerdo al ingreso del usuario, más aparte la modalidad de pago de meses sin intereses ha facilitado la expansión de este tipo de crédito. Por lo tanto, los mismos bancos han creado un escenario que ha permitido la expansión de sus servicios.

Más aparte tanto el riesgo implícito en la otorgación de crédito a personas con ingresos bajos como la misma concentración del mercado ha conllevado a altas tasas de interés en este tipo de servicios, incluso en comparación con otros países con sistemas financieros poco

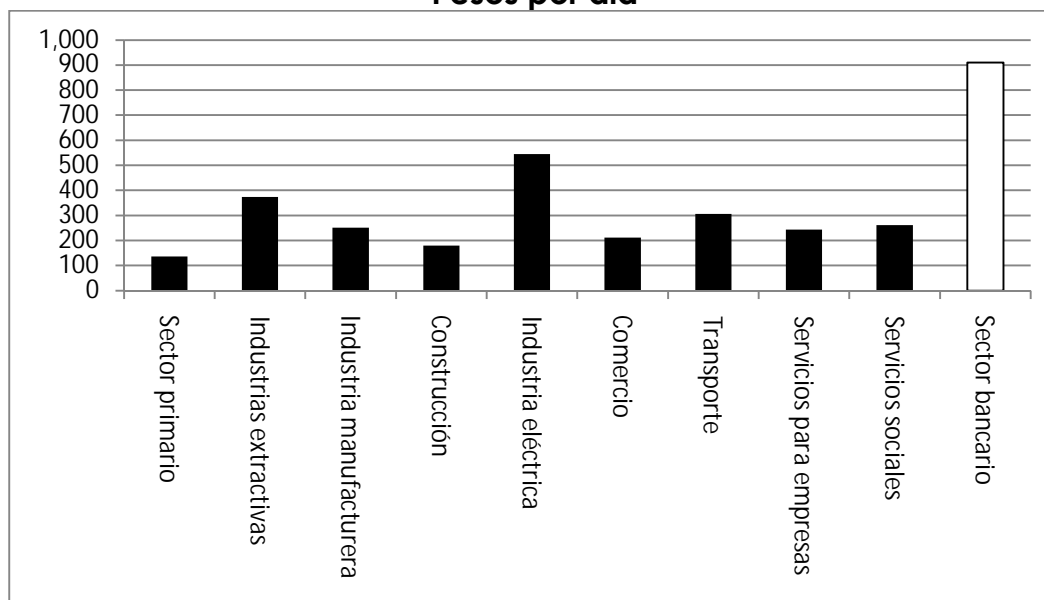
desarrollados⁴⁰. Todo esto ha conllevado a altos beneficios para el sector bancario y por lo tanto a un mercado atractivo para la inversión foránea.

En cuestión a los costos laborales, en relación al salario nominal en el sector bancario se puede decir, en una primera instancia, que a un nivel teórico este sector no ofrece salarios bajos debido a que esta actividad exige mano de obra calificada, por lo tanto solicitan trabajadores con un nivel educativo relativamente alto. De acuerdo al Estudio de Remuneraciones 2010 de Michael Page⁴¹, el sector bancario en México ofrece salarios altos, variando de acuerdo a puestos y experiencia, en donde el mínimo se estima que es de 390 pesos por día, si se compara con el salario medio de cotización al IMSS de las diferentes actividades económicas, se observa que este es significativamente mayor a los demás. Esto se justifica si se toma en cuenta que, dado que la actividad bancaria es una de alto valor agregado, las empresas dentro de este giro buscarán una productividad laboral más alta, derivada de una mano de obra más calificada que tiene como característica un nivel salarial mayor.

⁴⁰ H. Congreso de la Unión, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2009), Evolución de las tasas de interés activas, pasivas y su entorno internacional, México.

⁴¹ Michael Page International (2010), Estudio de Remuneraciones, México.

**Salario promedio por actividades y sectores económicos, México
2010
Pesos por día**



Fuente: Secretaría del Trabajo y Previsión Social y Estudio de Remuneraciones 2010.

Nota: El valor del sector bancario corresponde a la mediana de los salarios de los distintos puestos del sector.

Existe un “tipo de IED que busca una mayor eficiencia por costo unitario de la fuerza laboral, es el que no sólo busca salarios menores a los que pagaría en su país de origen, sino que también deseará obtener una productividad laboral relativamente alta. Este tipo de IED es más especializada y requiere de una mano de obra relativamente más calificada. Este es el caso de la IED especializada en servicios profesionales”⁴²

⁴² Esquivel, G. y Larraín F. (2001), “¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?”, Trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento (CAF), Massachusetts, EE.UU., Junio 2001.

A los salarios altos se le suman las prestaciones que se les otorgan a los empleados de este sector. En el mismo informe se menciona que a estos empleados se les otorgan prestaciones como bonos y comisiones anuales, mensuales y bimestrales que de igual forma varían con respecto al puesto y la experiencia sin embargo, el bono mínimo estimado es del 20-50 por ciento del salario y las comisiones van del 18 -25 por ciento de las utilidades generadas⁴³. No obstante, a últimas fechas es cada vez más común el régimen de subcontratación, lo cual abarata y flexibiliza la mano obra.

De acuerdo a cifras de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el 46 por ciento de los empleados de las instituciones bancarias del país operan bajo el régimen de subcontratación e incluso hay entidades bancarias que tienen cerca del 100 por ciento de su planta laboral contratada bajo este esquema⁴⁴. Es decir que si bien los salarios dentro de esta rama son altos, el atractivo del mercado nacional es una mano de obra capacitada y flexible.

⁴³ Ibid.

⁴⁴ Granados, Oscar (2012), "Subcontratado, 46% de personal de la banca", Milenio, <<http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/d32553dd5ddd76649df142d782f9add1>> Noviembre 2012.

IMPLICACIONES DE UN MERCADO BANCARIO

CONCENTRADO

El mercado bancario en México se comporta como un oligopolio, el cual de acuerdo con la teoría económica conlleva a precios más elevados que el que habría con una competencia perfecta. Este tipo de implicaciones se manifestarían en el sistema bancario como altas tasas de interés en varios de los servicios ofrecidos dentro de la cartera de crédito de los bancos.

De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores dentro de la cartera de crédito de la banca comercial resaltan dos rubros: El crédito a las empresas y el crédito al consumo (principalmente tarjetas de crédito).

El carácter oligopólico de la banca múltiple se refleja en los costos de los créditos a las empresas. De acuerdo con reportes publicados por el Banco de México sobre el financiamiento a las empresas⁴⁵, en el año 2000, en promedio solo el 23.3 por ciento de las empresas se financiaban vía créditos bancarios siendo el primer financiador de estas los mismos proveedores. Dentro de las razones por las cuales las empresas decidían no financiarse con créditos bancarios se encontraba las altas tasas de interés.

Para el 2010 la tendencia no cambió mucho, la mayor parte de las

⁴⁵ Banco de México (2001), Boletín de Prensa: Evolución del financiamiento de las empresas durante el trimestre octubre-diciembre de 2000, México, 9 de Febrero del 2001, núm. 16.

empresas seguían encontrando en sus proveedores su fuente de financiamiento, siendo la principal razón para no pedir un crédito bancario, las altas tasas de interés.

Otro factor importante que debe de señalarse es que, de acuerdo al informe, las empresas de mayor tamaño son las que tienen mayor acceso al crédito bancario debido a sus altas ventas y rentabilidad, así como su alto nivel de capitalización y si se toma en cuenta que las micro, pequeñas y medianas empresas emplean a la mayor parte de la población económicamente activa en la ciudad⁴⁶, la falta de financiamiento bancario puede también perjudicar sobre el nivel de empleo.

Por otra parte el crédito al consumo también sufre las consecuencias del mercado oligopólico.

Cuadro 3.1

| G-7 | Tasa de interés nominal promedio | Costo anual total |
|----------------------|---|--------------------------|
| Scotiabank | 40.7 | 55.1 |
| BBVA Bancomer | 40.8 | 52 |
| Banamex | 37 | 49.6 |
| HSBC | 33.7 | 44.8 |
| Santander | 32.2 | 41.7 |
| Inbursa | 30.9 | 37 |
| Banorte | 28.5 | 36.4 |

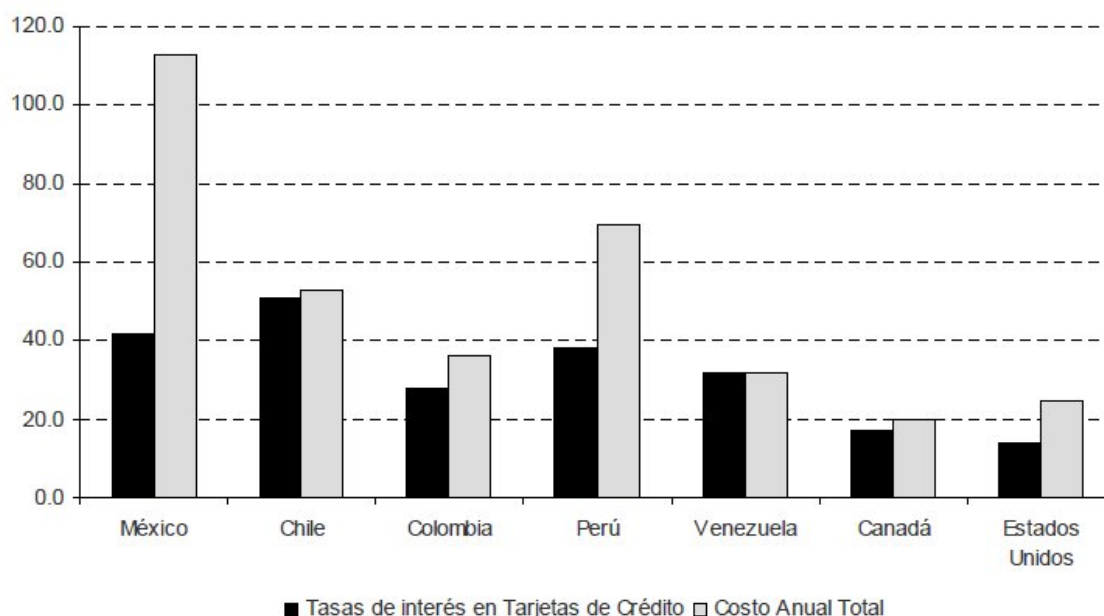
Fuente: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros

⁴⁶ Para el último trimestre del 2010, de acuerdo con datos de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, el 75.3 por ciento de la PEA del D.F. se ocupaba en unidades económicas micro, pequeñas y medianas.

A lo largo de esta década ha existido un aumento muy importante de tarjetas de crédito, principal componente dentro del crédito al consumo. Se estima que del año 2001 al 2008 la emisión de tarjetas de crédito en el país aumentó más de cuatro veces. Al mismo tiempo, la tasa nominal de interés para el 2001 promediaba 41.2 por ciento y para el 2010, promedió 39 por ciento⁴⁷.

Por otra parte el costo anual total (CAT) se coloca de igual forma en niveles altos. Para 2010 el CAT promedio en el sistema bancario fue de 51.6 por ciento, superior a la tasa de interés nominal.

Gráfica 3.8
Tasa de interés promedio en tarjetas de crédito y Costo Anual Total
Enero 2009



Fuente: Tomado de Evolución de las tasas de interés activas, pasivas y su entorno internacional, Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.

⁴⁷ De acuerdo a datos de la CONDUSEF.

Si se comparan estas tasas a un nivel internacional, se puede observar que existen dos tipos de mercados, aquellos con un sistema financiero más avanzado con menores tasas, característicos de países desarrollados y aquellos con sistemas financieros menos desarrollados, caracterizados por tasas de interés más altas y ubicados principalmente en países en vías de desarrollo.

La falta de competencia dentro del sistema bancario permite un cobro alto por el uso de tarjetas de crédito, más aparte el diferencial entre tasas, dado el diferente riesgo entre cada persona, se da en función del ingreso mas no del cumplimiento de pagos, por lo que los beneficios de una tasa de interés baja se distribuyen en un porcentaje pequeño de la población.

Por lo tanto, tomando en cuenta estos dos importantes rubros de la cartera de crédito de la banca comercial, se puede afirmar que el sistema financiero oligopólico representa grandes costos para el consumidor, los cuales se relacionan principalmente a las altas tasas de interés.

V. COMERCIO

LA IED EN EL COMERCIO DE MÉXICO

El INEGI define al comercio como actividad económica en la cual existe un intercambio de materiales es decir la compra y venta de bienes y servicios, ya sea para su uso inmediato, para su posterior venta o bien como insumo en cualquier otra actividad. De acuerdo con el INEGI, el comercio es la actividad económica que tiene el mayor número de establecimientos y personal ocupado en el país.

Para México el comercio registró en el 2010 un importante peso, el 20.5 por ciento de su PEA se emplea ahí, aporta en promedio el 15.4 por ciento al PIB nacional y en la última década la entrada de IED representó más de 20 mil millones de dólares.

Toda la IED destinada al sector comercio puede dividirse en dos destinos, el subsector Comercio al por mayor y Comercio al por menor⁴⁸. Del total de IED recibida en el comercio, el 61.5 por ciento fue dirigido al Comercio al por menor y el 38.5 al Comercio al por mayor. Sin bien los montos de inversión destinados a los dos subsectores no divergen importantemente entre sí, la IED se comporta de distinta manera en cada unos de estos.

⁴⁸ De igual forma que como se hizo en el sector anterior, se toma como semejantes la IED del comercio del D.F y la nacional dada la alta representatividad de la entidad en el IED total

Dentro del comercio al por mayor la inversión se encuentra diversificada en varias ramas, es decir que no hay una rama hegemónica que concentre la mayor parte de la inversión, sin embargo el otro subsector se comporta de manera muy distinta, en este no es una rama la que reúne la mayor parte de IED sino que es una sola actividad económica la que concentra el 85 por ciento de inversión⁴⁹. Esta actividad es el Comercio al por menor en tiendas de autoservicio. Aquí se concentra el 52 por ciento del total de IED destinada al sector Comercio e incluso supera a todo el monto destinado al Comercio al por mayor. Ahora la pregunta es ¿por qué la IED se concentra en esta actividad?

EL PAPEL DE WAL-MART

Como sucede en el sector financiero, el mercado en el sector Comercio es imperfecto, en éste se registra un IHH de 3,574, lo que se interpreta como un mercado altamente concentrado. De las empresas más importantes en el ramo de tiendas de autoservicio destacan las siguientes:

- Wal-Mart
- Soriana
- Comercial Mexicana
- FEMSA (OXXO)

⁴⁹ Tomando en cuenta la clasificación del INEGI: sector, subsector, rama, subrama y actividad económica

- Chedraui y
- Costco

De éstas, Wal-Mart de México (Walmex) sobrepasa por mucho a sus demás competidores. Las ventas totales de Walmex para 2010 superan por más de tres veces las ventas totales de su más cercano competidor, Soriana. Esta hegemonía se refleja en el porcentaje que jugó en las ventas totales del comercio minorista, sus ventas representaron el 34 por ciento para este mismo año. Por lo tanto representa un competidor sumamente fuerte que se desenvuelve en el comercio minorista con alta supremacía en el que pocos pueden hacerle frente y elevar el nivel general de competencia.

Paralelamente al aumento de sus ventas, del 2001 al 2010 multiplicó el número de sus sucursales, pasando de 62 en 2001 a 192 en 2010⁵⁰.

El mercado del comercio al por menor en tiendas de autoservicio, al igual que el del sector financiero en México, es uno lejano al de la competencia perfecta lo cual también es perceptible, aunque a un menor nivel, en los precios.

De acuerdo con la teoría económica, un monopolio fija su precio al nivel en el cual maximiza sus beneficios en función de la demanda. Al hablar de Walmex en el comercio nacional, se está hablando de una empresa similar a un monopolio, el cual fija su precio con el único objetivo de

⁵⁰ De acuerdo con reportes anuales de Wal-Mart México ante la Bolsa Mexicana de Valores, 2001 y 2011.

maximizar sus ganancias. Si bien dentro del mercado local este precio se percibe como un precio bajo, en realidad no lo es o bien podría ser menor. De acuerdo con Tilly y Álvarez Galván, Wal-Mart solo cobra el precio mínimo en promedio al 11.6 por ciento del total de sus mercancías⁵¹. Sus costos son muy bajos, los cuales se deben a "disciplina en gastos" y a las negociaciones con sus 14,000 proveedores. En éstas se negocian descuentos a cambio de garantizarles mayores volúmenes de compra u ofrecerles pagos anticipados. También ejerce su enorme poder de compra para presionar a los proveedores para bajar sus precios y a absorber el costo de las promociones y los planes a meses sin intereses.⁵² A esto se le suma los bajos salarios y las bajas prestaciones que la empresa da a sus empleados.

Por lo tanto Walmex ofrece precios que maximizan sus márgenes de ganancia, no obstante este alto margen no afecta sus precios debido a sus bajos costos, es decir que puede mantener precios relativamente bajos sin que estos perjudiquen su margen de ganancia. Más aparte los relativamente bajos precios, se deben a que las empresas comerciales locales no cuentan con el poder de negociación de Wal-Mart lo que las

⁵¹ Tilly C. y Álvarez Galván J. L. (2008), "El tamaño sí importa: Monopolio, el monopsonio y el impacto de Wal-Mart en México" Economía Informa, México, Facultad de Economía, (351): 85-101, Marzo-Abril.

⁵² Hernández, Ulises (2009), "Wal-Mart aplasta a La Comer y Soriana", CNN Expansión, <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/06/09/Le-hacen-los-mandados>> Agosto 2012.

hace tener precios más altos o bien incurrir en menores márgenes de ganancia o incluso pérdidas al tratar de imitar la estrategia de Walmex.

Para el caso de la IED dirigida a la Banca Múltiple, el desempeño de ésta podía explicarse bajo el enfoque de Hymer, un cartel internacional, en este caso el G-7, determinaba los flujos de inversión en función del sistema de mercado existente, no obstante el enfoque de Hymer no se adapta a la evolución de la IED en el comercio. En primera instancia Hymer habla de un cartel internacional que invierte en un mercado con la expectativa de poder modificar su estructura con el fin de obtener los mayores beneficios posibles, sin embargo en este caso Wal-Mart no representa un cartel sino un monopolio. No existe una empresa trasnacional, con semejantes niveles de competitividad, que pueda asociarse con Wal-Mart para posteriormente conformar un cartel. Por lo tanto, a corto plazo, no existe posibilidad de que este se conforme y determine los flujos de IED en el comercio.

No obstante el enfoque de Hymer mantiene relevancia en el estudio debido a que una alta concentración del mercado explica los grandes volúmenes de capital aunque no su evolución.

En su lugar un enfoque apropiado que puede describir el desempeño de la IED en el comercio es el modelo OLI. Para Dunning la empresa trasnacional debe de tener una ventaja al realizar su producción en una economía externa, una de estas es la ventaja de la propiedad la cual se refiere a la

superioridad de la empresa trasnacional derivadas de activos intangibles, dentro de las cuales se puede enumerar las técnicas de producción. Walmex está integrada dentro de la cadena productiva dominada por el comprador⁵³⁵⁴, es decir que no es una empresa que produzca mercancías pero se beneficia de economías de escala. Al ser un gran agente en el mercado minorista, el tamaño de la compañía la provee con enormes eficiencias que usa para mantener costos bajos. Por ejemplo, su tamaño le permite hacer sus propias compras más eficientes ya que cuenta con una gran cantidad de tiendas en México y en todo el mundo, esto le da a la compañía un tremendo poder de negociación con sus proveedores.

Más aparte no solo consigue productos a precios bajos, sino que también su tamaño le permite beneficiarse de un sistema de distribución barato. Además, tiene una enorme cantidad de información concerniente a los gustos y preferencias del consumidor.

A las ventajas tipo ownership que caracterizan a Walmex se le puede sumar el marketing, diseño, administración, etc.

Otro tipo de ventaja que puede explicar el desempeño de Wal-Mart de México es la de la localización. Recordando, la ventaja de localización

⁵³ Recordando que una cadena productiva dominada por el comprador es aquella en la cual los grandes detallistas, comercializadores y fabricantes de marca desempeñan el papel de pivotes en el establecimiento de redes de producción.

⁵⁴ Gereffi G. (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" Problemas del Desarrollo, México, IIEc-UNAM, 32(125):9-37, Abril-Junio.

hace alusión a los beneficios que una empresa tendría por dirigir su inversión a otro país y no mantenerla en su propio territorio. Es decir la ventaja que tendría al aprovechar factores característicos de la economía foránea como pudieran ser salarios bajos.

En México el salario de un cajero en Wal-Mart es de alrededor de 1,750 pesos quincenales⁵⁵ lo que constituye un sueldo por encima del promedio en el sector comercial⁵⁶.

Respecto a las prestaciones, Wal-Mart se diferencia de sus competidores al otorgar prestaciones inferiores, por ejemplo menos días de vacaciones (al cumplir dos años de trabajo), una menor prima vacacional en proporción al salario usual y la falta de un plan privado de jubilación a lo que se le suma la alta rotación de personal, lo que significa que pocos trabajadores pueden gozar de las vacaciones o un plan de jubilación.

Esto se debe principalmente a la resistencia que Wal-Mart tiene a los sindicatos. En Estados Unidos y Canadá han existido casos en el que se han despedido a empleados y desaparecido departamentos enteros para evitar un contrato colectivo. Si bien en México existe un contrato colectivo, este es un simple contrato de protección⁵⁷ carente de correcta

⁵⁵ <http://www.occ.com.mx>

⁵⁶ De acuerdo con datos de la Secretaría de Trabajo y Provisión Social

⁵⁷ Se denomina contratos de protección a aquellos en los que las empresas firman éste con un sindicato débil, sin que en ellos se haga referencia a los trabajadores que cubre.

representación⁵⁸. En términos generales la transnacional tiene la facilidad de flexibilizar el trabajo de los empleados lo que abarata y facilita el acceso a mano de obra a un costo relativamente bajo.

Más aparte otro tipo de ventaja que puede clasificarse como de localización es la facilidad que el gobierno otorgó a Wal-Mart para expandirse en el territorio mexicano vía sobornos.

De acuerdo con una investigación de The New York Times, en septiembre del 2005 un abogado de Wal-Mart recibió un correo electrónico de un antiguo ejecutivo de Walmex. En el correo y en conversaciones posteriores, el ex ejecutivo describió cómo Wal-Mart de México había orquestado una campaña de sobornos para ganar dominio en el mercado mexicano. Con el fin de construir sucursales, la compañía había pagado sobornos para obtener permisos en prácticamente cada esquina del país.⁵⁹

Todos estos factores se integran dentro del modelo OLI y constituyeron una serie de ventajas para que la inversión llegara a México.

Por otra parte el enfoque dinámico de Ozawa integra una etapa en la cual las condiciones de vida de la población empiezan a mejorar a lo que la empresa transnacional responde aumentando sus flujos de IED tratando

⁵⁸ Tilly C. y Álvarez Galván J. L. (2008), "El tamaño sí importa: Monopolio, el monopsonio y el impacto de Wal-Mart en México", Economía Informa, México, Facultad de Economía, (351): 85-101, Marzo-Abril.

⁵⁹ Basrtow, David (2012), "Vast Mexico bribery case hushed up by Wal-Mart after Top-Level struggle" The New York Times, EE.UU., < <http://www.nytimes.com/2012/04/22/business/at-wal-mart-in-mexico-a-bribe-inquiry-silenced.html? r=3&hp> > Agosto 2012.

de aprovechar este nuevo mercado interno. Dunning también hace mención al aprovechamiento de las condiciones de vida de la población en las ventajas de localización, específicamente en la IED horizontal donde menciona que la inversión se dirigirá a otro país con el fin de aprovechar ese mercado.

Wal-Mart ha declarado abiertamente que considera a México como un mercado clave para la empresa. Esta importancia obedece a varios factores, entre ellos a buenas condiciones de vida de la población, representadas por un mayor IDH, efecto de un mayor PIB per cápita; y por otra parte al mismo crecimiento del crédito al consumo⁶⁰.

De acuerdo con cifras de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social el salario promedio de cotización al IMSS en términos reales se mantuvo prácticamente estancado durante diez años, 2000 – 2010, sin embargo el PIB per cápita ajustado por paridad de poder adquisitivo pasó de 10,873 a 14,405 dólares del año 2000 al 2010. Paralelamente al mejoramiento de este indicador está un mayor IDH, pasando de 0.718 en 2000 a 0.767 en el 2010.

La evolución positiva de estos indicadores justifica la importancia que Wal-Mart le adjudica al mercado mexicano lo que a su vez explica los altos montos de IED percibidos.

⁶⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

Por otra parte, en la sección anterior se habló del crédito al consumo el cual aumentó de forma significativa y figura importantemente dentro de la cartera de crédito de las entidades bancarias. Este tipo de crédito tiene varias consecuencias en la economía nacional: permite la incorporación de la población de menores recursos al mercado consumidor al flexibilizarse los medios de acceso a tarjetas de crédito, por ejemplo menores comisiones de apertura, ingresos mínimos más bajos o comisiones anuales más bajas; por otra parte, el mayor crédito al consumo también crea una suerte de efecto riqueza en el cual la población tiene una mayor facilidad de adquirir una tarjeta de crédito lo cual le permite financiar y mantener constantes sus niveles de consumo. Si bien en México los indicadores económicos citados pintan un panorama rentable hacia la inversión foránea por parte de empresas transnacionales, cabe destacar que su validez se ve mermada ante la desigualdad que existe en el país lo cual puede verificarse con el alto índice de Gini, el estancamiento de los salarios, el bajo poder adquisitivo de la población o bien por la enorme cantidad de gente en pobreza⁶¹. Por lo tanto si bien los indicadores macroeconómicos muestran una cosa, en realidad la población no tiene las características de un mercado con mayor poder adquisitivo.

⁶¹ De acuerdo con cifras de la OCDE, México cuenta con el segundo mayor coeficiente de Gini dentro de los miembros de la OCDE, más aparte de acuerdo con el CONEVAL las personas que se encuentran en situación de pobreza representan cerca de la mitad de la población.

Sin embargo la empresa trasnacional puede hacerle frente a la pobreza y a la desigualdad fijándose una población objetivo lo cual también determinará la ubicación geográfica de sus sucursales.

El D.F. es un buen ejemplo de esto último. Es una entidad en la cual no existen de forma aguda los problemas de desigualdad y pobreza más aparte las condiciones económicas en la entidad son de las mejores de México. Su PIB per cápita es el mayor de todas las entidades con 169,715 pesos anuales y su población residente cuenta con los mayores salarios nominales en todo el país⁶². De acuerdo con el CONEVAL se encuentra dentro de las tres entidades con el menor número de personas en pobreza en proporción a su población total, así como que también cuenta con el mayor Índice de Desarrollo Humano de todas las entidades federativas de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Por lo tanto es posible afirmar que la trasnacional trata de hacerle frente a las problemáticas del país mediante una estrategia de ubicación geográfica de sus sucursales.

De acuerdo con los informes que presenta el grupo Walmex a la Bolsa Mexicana de Valores se indica que en el año 2001, Wal-Mart contaba con 62 sucursales a nivel nacional, concentrando el 40.3 por ciento solamente en el Distrito Federal; para el 2010 de las 192 sucursales, 50 se encontraban

⁶² De acuerdo con la Secretaría de Trabajo y Previsión Social aquí se paga un salario promedio de cotización al Instituto Mexicano del Seguro Social de 317.29 pesos al día

en el DF. Si bien su proporción bajó de 40.3 a 26 por ciento cabe destacar que sigue manteniendo una grande proporción en comparación con las demás zonas donde se ha expandido. Lo mismo sucede con las regiones en donde existe un mercado con condiciones económicas y sociales parecidas a las del D.F., en estas zonas se da una mayor concentración de sucursales Wal-Mart que por ejemplo las zonas más precarias⁶³.

Mas aparte Tilly y Álvarez Galván plantean que la estrategia de Wal-Mart en México está relacionada con el aprovechamiento de un mercado de clase media.

A diferencia de Wal-Mart en Estados Unidos, donde su estrategia se vincula fuertemente con los precios bajos, su estrategia en México se relaciona a un mercado blanco en particular que es el de la clase media. La construcción de estos centros comerciales se da principalmente en lugares no céntricos lo que los hace más accesible a la población que cuenta con automóvil, lo que en México es un indicador de la población con mayor poder adquisitivo. "Para el consumidor mexicano promedio, una visita a un supercentro Wal-Mart es una experiencia de alta categoría"⁶⁴.

⁶³ La zona centro abarca mercados importantes como el Estado de México y Jalisco y cuenta con el mismo número de sucursales que el D.F., lo mismo sucede en el noreste que abarca el mercado de Nuevo León y es la tercera zona con mayor número de sucursales.

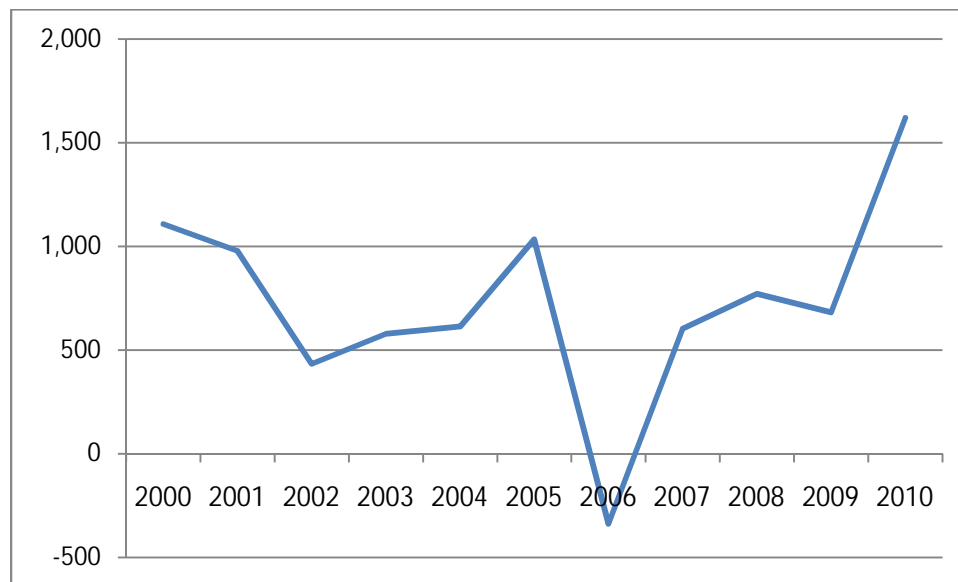
⁶⁴ Braine, T. (2004), "Good things in Mexico come in small formats", DSN Retailing Today, 13 de diciembre.

Grafica 4.1

IED dirigida al comercio en supermercados

2000-2010

Millones de dólares



Fuente: Estadísticas Oficial de IED en México, Secretaría de Economía

Es por esto que la IED se ha concentrado en México en volúmenes muy altos, no obstante, su desempeño a lo largo de la década de estudio ha sido constante mas no creciente, los volúmenes son muy altos pero sus tasas de crecimiento han sido bajas, sin embargo esto se explica con lo planteado anteriormente. Si bien para Walmex el mercado nacional representa una atractiva fuente de ganancias, solo lo representa para él pero no para sus competidores trasnacionales. A diferencia del sector financiero, en el comercio solo se desenvuelve de forma exitosa un competidor extranjero, su competencia son empresas nacionales que no registran entradas de IED, por lo tanto es de esperarse que la IED no tenga

alta volatilidad y en su lugar se comporte de forma estancada⁶⁵. Mas aparte el poder monopólico de Wal-Mart representa una barrera a la entrada de nueva IED.⁶⁶

En el sector financiero la mayor parte de IED estaba compuesta por varias empresas trasnacionales la cuales conformaban al grupo denominado G-7. El relativamente alto número de empresas foráneas inversoras se debe a que el sistema financiero está compuesto en su mayoría por empresas extranjeras, es decir que el sistema financiero está altamente extranjerizado, la banca comercial en todo el país funciona con capital extranjero, por lo tanto el alto nivel de extranjerización en la banca explica que los flujos de IED sean positivos.

Por lo tanto el desempeño de la IED en el comercio si bien no ha sido dinámico durante la primera década del siglo XXI, mantiene relevancia en el estudio porque representa un exponente muy importante en el acumulado de inversión foránea registrado tanto en términos absolutos como en relativos.

La hipótesis planteada contempla que algunos factores de localización de la IED son el nivel de concentración, salarios bajos y el IDH; de acuerdo a lo

⁶⁵ Los años de mayor volatilidad corresponden a nueva inversión hecha por Países Bajos lo que supone la transacción de acciones al tomar en cuenta que no hay ninguna firma holandesa en el sector de supermercados

⁶⁶ Gereffi G. (2001), "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización" Problemas del Desarrollo, México, IIEc-UNAM, 32(125):9-37, Abril-Junio.

expuesto es perceptible la relación que mantienen estos indicadores con la inversión extranjera. En primer lugar el nivel de concentración del mercado puede explicar el volumen de la IED, el mercado concentrado no permite la entrada de nuevas empresas al mercado de México y dado esto, los flujos de IED se han mantenido altos pero no crecientes.

Más aparte, el enfoque de Hymer sigue manteniendo alta relevancia, debido a que aún existe la posibilidad de que alguna empresa trasnacional o el mismo Wal-Mart adquiera o se fusione con alguna empresa nacional lo que conllevaría a una mayor presencia en el mercado o bien a la incorporación de un nuevo agente dentro del sector comercio, cumpliéndose así el planteamiento tanto de Hymer como el de Dunning.

Por otra parte los salarios bajos y el IDH no jugaron un papel determinante en el volumen de IED, en vez, fue la flexibilidad de la mano de obra y la posibilidad de focalizar los servicios de Wal-Mart en regiones estratégicas lo que explica el alto valor nominal de la inversión. En primer lugar, la mayor flexibilidad y en si las ventajas tipo ownership y localization han permitido que Walmex se expanda con facilidad conllevando a grandes entradas de inversión y en segundo lugar las condiciones económicas de la población objetivo en ciertas regiones del país han permitido un rendimiento constante del capital que son producto de la estrategia de localización de Wal-Mart.

ALGUNAS CONSECUENCIAS LA CONCENTRACIÓN EN EL COMERCIO

Los flujos de IED al comercio se han concentrado principalmente en la IED a supermercados, este tipo de inversión ha permitido que Walmex se expanda por todo México conllevando a consecuencias, principalmente en el empleo.

Conforme se fue dando la expansión de supermercados así como de tiendas de conveniencia por todo el país, las micro, pequeñas y medianas empresas dentro del sector comercio fueron disminuyendo sus ventas y algunas de ellas tuvieron que cerrar. A su vez, la desaparición de estas pequeñas empresas genera un impacto sobre el empleo. Dentro del sector comercio, de las 504,009 empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), el 99.7 por ciento son MIPyMES (micro, pequeñas y medianas empresas) las cuales no se encuentran en condiciones de competir con los grandes supermercados. Sin embargo este tipo de repercusiones ya fueron tomadas en cuenta por algunas administraciones, por ejemplo la del Gobierno del Distrito Federal al implementar en mayo del 2011 la norma 29, la cual limita el

establecimiento de supermercados, minisúpers y tiendas de conveniencia a vías primarias con tipo de suelo habitacional-mixto⁶⁷.

Otra consecuencia que ha traído esta inversión se deriva de la primera, al verse disminuidos los empleos generados por las MIPyMES se flexibiliza el trabajo y por lo tanto se aceptan trabajos con una menor remuneración. De acuerdo con la de Cámara De Comercio, Servicios y Turismo en Pequeño de la Ciudad de México (CANACOPE-DF) los sueldos remunerados por las tiendas de autoservicio son alrededor de 50 por ciento menores a los que se dan en los pequeños comercios, lo que orilla en muchos casos al subempleo y la informalidad.

Concluyendo, existen diversas consecuencias de la fuerte entrada de IED en el sector comercio las cuales pueden vincularse principalmente al tamaño de la empresa receptora de inversión, Walmex. Sin embargo una de estas consecuencias es en sí una ventaja para la IED. Los bajos salarios y a su vez las malas prestaciones, derivados del desplazamiento de los pequeños negocios, representan una ventaja del país por lo tanto el gobierno mexicano debe de fijar claramente sus objetivos y realizar las acciones debidas, tomando en cuenta que estos objetivos posiblemente conllevarán a un trade-off entre una mayor entrada de IED o mejores condiciones laborales.

⁶⁷ Gobierno del Distrito Federal, Gaceta Oficial del Distrito Federal, décima séptima época, 20 de mayo del 2011, núm. 1099.

VI. TELEFONÍA TRADICIONAL Y OTRAS TELECOMUNICACIONES ALÁMBRICAS

LA INVERSIÓN EN EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES EN MÉXICO

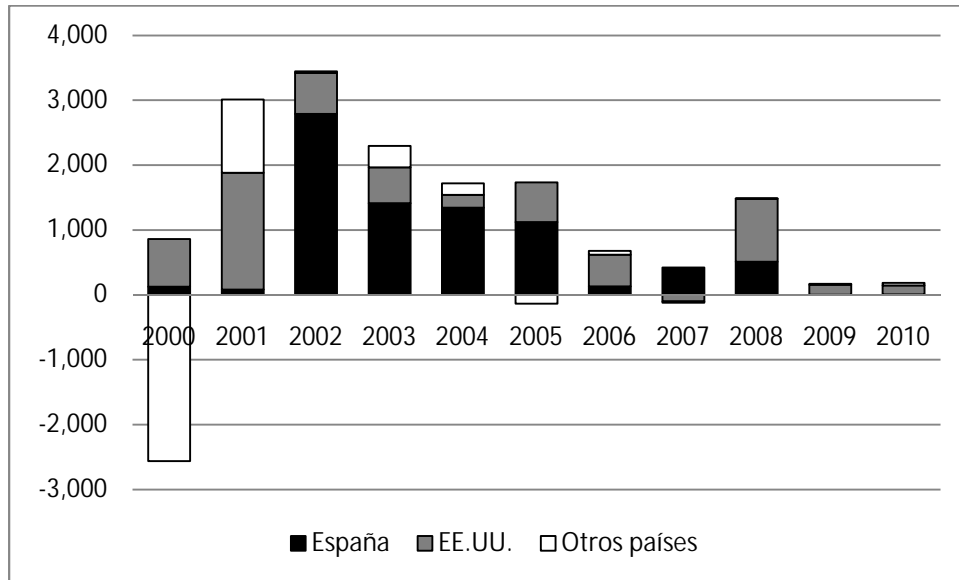
Dentro de las clasificaciones de las actividades económicas que hace el INEGI se encuentra el sector de información en medios masivos, el cual captó 13,202 millones de dólares entre el 2000 y el 2010. La mayor parte de esta inversión, 90 por ciento, se concentró en el subsector otras telecomunicaciones dentro del cual se encuentra las actividades económicas telefonía tradicional así como telegrafía y otras telecomunicaciones alámbricas⁶⁸.

A lo largo de diez años este subsector captó 11,841 millones de dólares de los cuales el 18.5 por ciento se dirigió a la telefonía tradicional y el restante, 81.5 por ciento, a telegrafía y otras telecomunicaciones siendo dos países los responsables de dicha inversión, España y Estados Unidos. En total estos dos países invirtieron 14,136 millones de dólares, 56.2 por ciento provino de España y 43.8 por ciento de EE.UU.

⁶⁸ Con el fin de analizar de mejor manera la IED en este sector se utilizan datos del D.F a nivel subsector y posterior tomando en cuenta que el D.F. concentra el 99 por ciento de IED en medios masivos.

Gráfica 5.1

**IED en información en medios masivos, México
2000-2010
Millones de dólares**



Fuente: Secretaría de Economía

Dentro del sector de las telecomunicaciones existe una empresa muy importante, América Móvil, la cual tiene entre sus más importantes accionistas al grupo AT&T con nacionalidad estadounidense. La empresa Axtel también se desenvuelve en el mercado de las telecomunicaciones y entre sus accionistas se encuentra Citigroup, banco estadounidense. De igual forma Maxcom, empresa que ofrece servicios de telefonía fija y de larga distancia, tiene entre sus principales accionistas a Bank of America, banco estadounidense. Otra empresa dentro del sector de las telecomunicaciones es Telefónica, empresa española, la cual es accionista importante de GTAC (Grupo de Telecomunicaciones de Alta Capacidad), consorcio de la concesión de fibra oscura de la Comisión Federal de

Electricidad (CFE), y accionista de Grupo de Telecomunicaciones Mexicanas (GTM), empresa que ofrece servicios de larga distancia, así como que también es un agente relevante dentro del sector de telefonía móvil.

Por lo tanto, tomando en cuenta que hay una participación directa e indirecta en el sector de las telecomunicaciones por parte de empresas estadounidenses y una española, se puede explicar porqué estos dos países representan una proporción importante en los flujos de entrada de IED.

AMÉRICA MÓVIL, TELEFÓNICA Y EL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

Como se plantea en la hipótesis, un determinante en los flujos de IED es la concentración del mercado y en este caso la inversión se ha destinado de igual forma que en los dos mercados anteriores a uno con una alta tasa de concentración, registrando en el mercado de telefonía fija un IHH de 7,651 indicando un nivel de concentración alto. En primer lugar Telmex (empresa que forma parte de América Móvil) tiene un poder de mercado muy alto, 80 por ciento de las redes fijas corresponden a líneas de Telmex, tal poder de mercado se ha mantenido desde que el antiguo monopolio del estado fue adquirido en 1990. Dicho poder no ha podido disminuir debido a la poca importancia de los demás competidores derivada de la falta de

mecanismos que puedan fomentar la competencia como es el acceso a la red de Telmex, mas aparte hay que añadir que este ha interpuesto e incluso abusado de amparos que el sistema jurídico nacional permite⁶⁹.

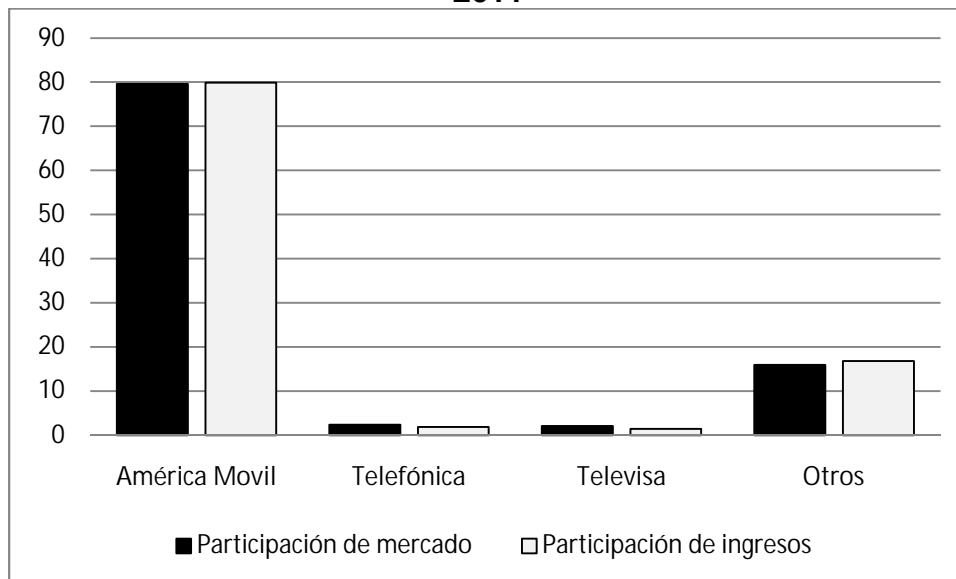
En cuanto a sus competidores, sus más cercanos adversarios son Telefónica y Televisa, sin embargo su participación es sumamente menor a la de Telmex.

No obstante si bien Telmex concentra la mayor parte del mercado de telefonía fija, lo que se traduciría de acuerdo a la hipótesis en una mayor IED proveniente de EE.UU., no sucede así, porque la rentabilidad del sector derivada de un mercado concentrado y que había significado en los otros sectores mayor IED bajo el nombre de reinversión de utilidades, no se refleja en los flujos de IED porque la reinversión de utilidades no contempla la rentabilidad que termina en los bolsillos de los accionistas, esto explica que después de la alta entrada de IED, entre 2001 y 2003, los flujos de IED hayan permanecido prácticamente nulos.

⁶⁹ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México.

Gráfica 5.2

**Participación de mercado en telefonía fija, México
2011**

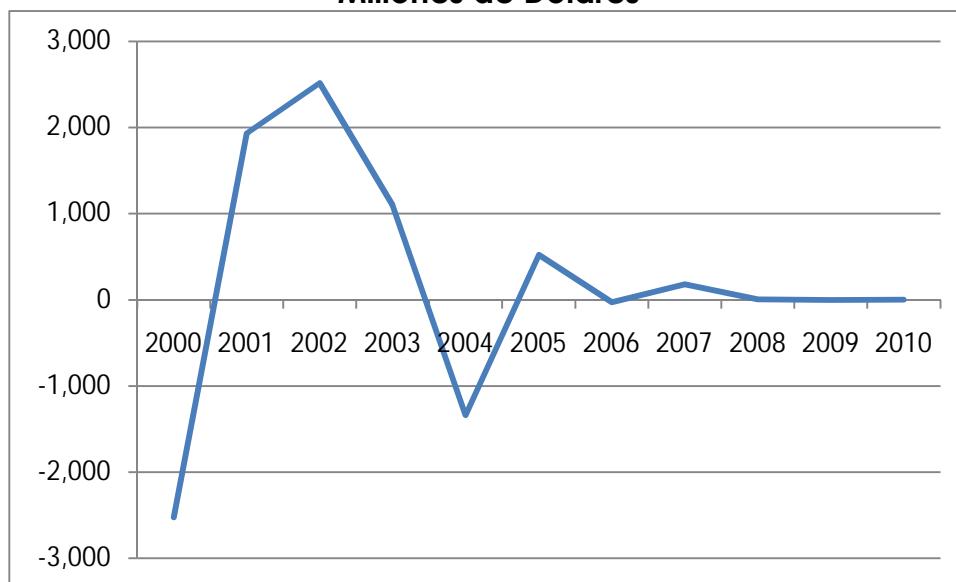


Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Por otro lado, durante los últimos diez años, España ha sido el que más invierte en este sector y es aquí donde sucede algo semejante al caso de Estados Unidos. El alto monto proveniente de España entró bajo el nombre de nueva inversión, es decir la compra de acciones, en este caso acciones de GTM compradas por Telefónica. Posteriormente sus flujos se mantuvieron prácticamente nulos, en primer lugar porque GTM no es un actor relevante en el mercado de telefonía tradicional y en segundo lugar aunque lo fuese, su rentabilidad no se reflejaría en la IED porque ésta no contempla los rendimientos de su accionista.

Gráfica 5.3

**IED en Telefonía Tradicional, México
2000-2010
Millones de Dólares**



Fuente: Secretaría de Economía

Por lo tanto si bien la IED se ha dirigido a un mercado concentrado como en el caso de los mercados anteriores, ésta no entró bajo el mismo planteamiento, la empresa que representa al oligopolio o monopolio, en este caso Telmex, no realiza la IED como sucedió con el G-7 y Wal-Mart, en su lugar, el país que realiza la mayor parte de la IED fue uno que no juega un papel relevante en el mercado nacional, es decir España, concretamente, Telefónica. Esto obedece a su estrategia de expansión la cual se enfocó en una primera instancia en integrarse al mercado sudamericano y posteriormente expandirse hacia el norte e ingresar al

mercado de la telefonía fija, móvil, internet y televisión de paga⁷⁰. Empero, aún queda por estudiar la parte restante de la inversión, la cual se dirigió al sector de la telegrafía y otras telecomunicaciones y concentró una mayor parte de ésta.

Como ya se mencionó, la telegrafía y otras telecomunicaciones alámbricas captaron el 81.5 por ciento del total de IED dirigida al sector de información en medios masivos. Dentro de este rubro los principales inversores son de igual forma España y Estados Unidos. Sin embargo el estudio de esta actividad económica se enfrenta con una primera dificultad la cual es el concepto generalizado y ambiguo de “otras telecomunicaciones alámbricas”. Al no haber un concepto claro de las actividades que abarcan este rubro se hace el supuesto de que la telegrafía y otras telecomunicaciones integran sectores como el la telefonía móvil y la banda ancha⁷¹. Este supuesto está basado en diversas observaciones:

- Si bien este tipo de telecomunicaciones están diferenciadas en la clasificación que hace la Secretaria de Economía, puede suponerse que la inversión que se hace a estas actividades se registran en la antes citadas “otras telecomunicaciones” ya que en los rubros en

⁷⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2012), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

⁷¹ Se toman en cuenta estos sectores de las telecomunicaciones al ser los más dinámicos en México de acuerdo con estudios de la OCDE

donde supuestamente deberían de integrarse, se registran flujos muy bajos o bien nulos durante el periodo de estudio, lo cual es poco lógico con la dinámica del sector.

- De acuerdo con reportes anuales presentados por el grupo Telefónica de España, los flujos de inversión realizados a su filial mexicana en el año 2002 (año cuando se da la compra de grupo Pegaso por éste último) son prácticamente idénticos a los que se registran en la actividad "telegrafía y otras telecomunicaciones alámbricas"⁷².
- Los flujos dentro de este sector son compatibles con la dinámica del sector de telecomunicaciones observada en el estudio de la CEPAL sobre la inversión extranjera directa en América Latina del 2007⁷³.

Tomando esto en cuenta, el estudio se tornará hacia estas telecomunicaciones.

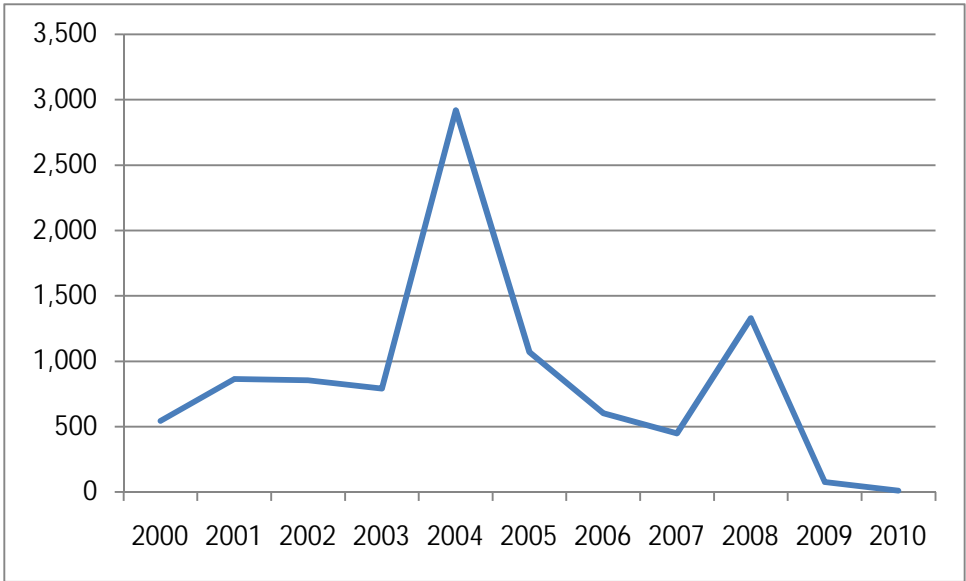
En primer lugar dentro del sector de la telefonía móvil se encuentran cuatro operadores: Telcel, Telefónica (Movistar), Iusacell y Nextel; de estos, el más importante es Telcel el cual es propiedad de América Móvil y tiene un poder de mercado de 70 por ciento, en segundo lugar se encuentra Movistar propiedad de la española Telefónica con un poder de mercado

⁷² Telefónica S.A. (2002), Cuentas anuales e informe de gestión consolidados, España.

⁷³ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

de 21 por ciento, en tercer lugar está Iusacell propiedad de Grupo Salinas y de Grupo Televisa con el 4.4 por ciento del mercado y en cuarto lugar Nextel propiedad de NII Holdings, empresa estadounidense, con un poder de mercado del 3.8 por ciento⁷⁴. En conjunto la telefonía móvil registra un IHH de 4,856 que indica un nivel de concentración alto. En cuanto a la IED, ésta se puede encontrar en los flujos que reciben América Móvil, Telefónica y Nextel, ya que en estas empresas existe la participación total o parcial de extranjeros de Estados Unidos y España, países con la mayor proporción de IED en este rubro.

Gráfica 5.3
IED en Telegrafía y Otras Telecomunicaciones Alámbricas, México
2000-2010
Millones de Dólares



Fuente: Secretaría de Economía

⁷⁴ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México.

Siguiendo con lo planteado en la hipótesis, la IED se dirigiría al sector dada la alta concentración del mercado, siendo el mismo agente oligopólico o monopolístico el principal inversor. Como ya se mencionó, uno de los principales inversores en este tipo de telecomunicaciones es Estados Unidos el cual juega un papel relevante en Telcel por el hecho de que AT&T es un relevante accionista de ésta. Sin embargo, como ya se dijo, el rendimiento de Telcel en el mercado nacional no se refleja en los flujos de IED, incluso cuando dentro de sus accionistas se encuentran empresas estadounidenses, por lo tanto la IED que sale de Estados Unidos probablemente esté representada por compra de acciones, es decir nuevas inversiones. No obstante EE.UU. no es el mayor inversor en esta actividad, al igual que en la telefonía tradicional, el mayor inversor es España, concretamente Telefónica.

Es aquí donde el estudio se vuelve más complejo ya que existe una característica extraordinaria, la cual es el agente secundario, en este caso Telefónica, que invierte más que el mismo monopolio.

En primer lugar cabe destacar que contrario a lo que sucede con EE.UU. la mayor parte de la IED de España se cataloga como nuevas inversiones o bien cuentas entre compañías lo que significa que la IED no ha sido producto simplemente del rendimiento del capital dentro del país, sino de la intención de la compañía de establecerse dentro del mercado nacional.

Desde su privatización en la segunda mitad de los noventa, Telefónica se ha integrado al mercado latinoamericano de las telecomunicaciones llegando a tener una amplia y fuerte presencia, principalmente en los países del cono sur. Por lo tanto las razones por la cuales Telefónica ha realizado importantes inversiones en México no están integradas en la hipótesis, más bien éstas obedecen a una estrategia de expansión, la cual ha venido implementando desde principios de la década del 2000⁷⁵ y que consiste en integrarse de cualquier forma al mercado mexicano al considerar a este como “estratégico”⁷⁶, más aparte su fuerte presencia en Latinoamérica y Europa, así como su sana situación financiera le permite realizarlo.

Si bien a primera vista pareciese que el enfoque de Hymer y por lo tanto lo planteado en la hipótesis pierden significancia en el estudio de las mencionadas telecomunicaciones, este puede aplicarse en un posible escenario a largo plazo. Como ya se ha hecho mención anteriormente, Hymer habla de un cartel de empresas que funciona de forma coludida el cual tiene el poder de controlar los precios y maximizar los beneficios. En México existe la posibilidad de conformar un cartel integrado por Telcel y Telefónica, el cual puede funcionar de forma coludida y generar altas

⁷⁵ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

⁷⁶ La empresa española calificó así al mercado mexicano cuando se finalizó la compra de Movistar México en 2002.

utilidades, como es el caso de la estudiada banca múltiple. En este último caso, el sistema financiero estaba compuesto por diversas instituciones extranjeras que dirigen su capital al país aprovechando el sistema oligopólico vigente, este sistema además de generarles altas ganancias, provoca que los montos de IED crezcan y permanezcan en niveles altos. Por lo tanto no es de rechazar un posible sistema oligopólico en el mercado de las telecomunicaciones, semejante al de Chile o Argentina con un poder de mercado semejante entre Telcel (América Móvil) y Telefónica ⁷⁷ que genere mayores flujos de IED así como un decremento en los precios al haber ahora más de un solo competidor.

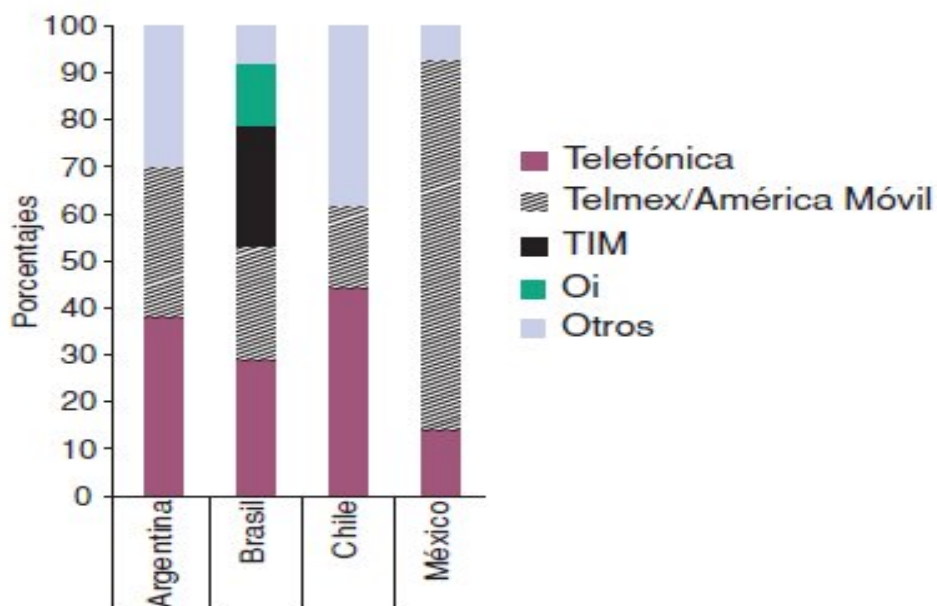
Incluso este probable escenario puede ampliarse si se toman en cuenta dos factores:

Los operadores que existen en Brasil, el mayor y más importante mercado de América Latina, donde no solo opera Telefónica y América Móvil, sino también Telecom Italia (TIM) así como la brasileña Oi. Esto puede indicar que existen otras operadoras con la capacidad necesaria para introducirse al mercado mexicano y eleve el nivel de competencia en la industria nacional.

⁷⁷ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

Grafica 5.4

**Participación de los principales operadores en telefonía móvil
2007**



Fuente: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, CEPAL, 2007

El otro factor es el desempeño de la telefonía móvil, el cual ha sido uno de los más dinámicos dentro de las telecomunicaciones y ha sido el principal impulsor del desarrollo de esta industria, lo cual se debió esencialmente al éxito del sistema de prepago implementado por las operadoras y en el caso de México al empleo del sistema de cobro "el que llama paga" en 1999⁷⁸. Esto permitió que los usuarios de telefonía móvil crecieran exponencialmente. En el caso de México la tasa de penetración⁷⁹ de la telefonía móvil pasó de 8 por ciento en 1999 a 78 por ciento en 2009. Este

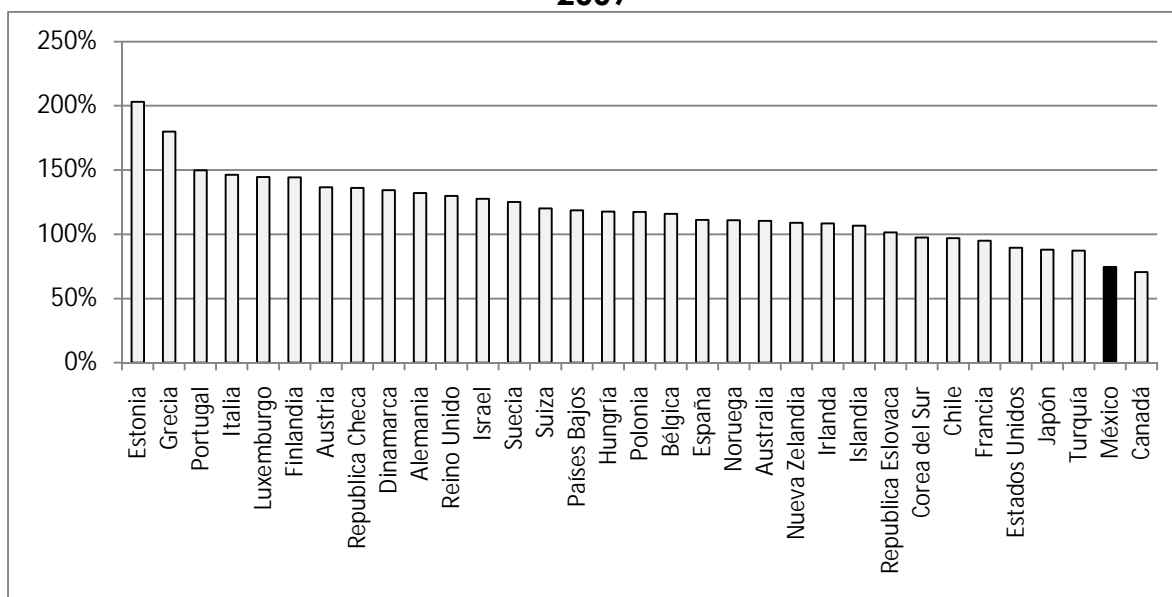
⁷⁸ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Chile y Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), *Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México*, México.

⁷⁹ Se llama tasa de penetración a la proporción de individuos en el país que son usuarios de un servicio específico.

último factor aumenta su ponderación si se toma en cuenta que aún existe área de oportunidad en México ya que la tasa de penetración no es tan alta como otros países latinoamericanos⁸⁰.

Gráfica 5.5

**Tasa de penetración de la telefonía móvil
2009**



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE y el Banco Mundial

Por lo tanto es posible imaginar un escenario en el cual las operadoras se integren al mercado mexicano aprovechando el crecimiento en los suscriptores de telefonía móvil, todo esto, claro, bajo la correcta regulación por parte de las instituciones gubernamentales mexicanas.

Por otra parte, de acuerdo con la hipótesis, el IDH también juega un papel determinante en los flujos de IED lo cual se deriva del razonamiento de

⁸⁰ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

Dunning y de Ozawa al atribuir a la calidad de vida la entrada de capital foráneo.

De acuerdo con Dunning y Ozawa, la empresa trasnacional, intentando aprovechar un mercado fértil derivado de las mejores condiciones de vida de la población, aumenta sus flujos de IED.

Como se expuso anteriormente, España, específicamente Telefónica, fue la empresa que destinó un mayor volumen de inversión a esta actividad. Estos altos montos de IED se derivaron de la ya mencionada estrategia de expansión que Telefónica ha venido implementando, la cual consiste en centrar su internacionalización en América Latina. En primer lugar pretende establecerse en países sudamericanos para después avanzar hacia el norte e ingresar a los nuevos mercados de las telecomunicaciones (telefonía móvil e internet).

Al iniciar sus operaciones en México en el año de 2002, Telefónica calificó como estratégico al mercado nacional, adjetivo que, de acuerdo a ellos, obedece a que dentro de los países de América Latina, México tiene indicadores socioeconómicos altos que pintan un panorama favorable para la inversión. Es por este tipo de planteamiento por el cual se vincula la IED con el nivel de vida de la población.

Aparte de México, Telefónica también ha catalogado como principales focos dentro de su estrategia de internacionalización a Argentina, Brasil,

Chile y Colombia⁸¹ lo que supone que de igual forma que como sucede en México, la inversión a estos países es alta. Por lo tanto es de esperarse que al ser considerados como focos estratégicos para Telefónica, estos países comportan niveles de desarrollo humano similares, esto tomando en cuenta el hipotético vínculo entre IDH e inversión foránea.

El IDH en Latinoamérica se encuentra muy disperso y contó con una media de 0.697 en el 2010. Para ese año, de los cinco territorios con mejor IDH en América Latina, tres eran países considerados por Telefónica como estratégicos.

Los países restantes, Brasil y Colombia, si bien se encuentran por encima de la media, se ven rezagados por países como Uruguay, Venezuela o Perú, es decir que el IDH no es un indicador que acredite el adjetivo de estratégico. En su lugar los indicadores en los cuales se encuentran mejor colocados estos cinco países es el de la población total y el PIB per cápita. En cuanto al PIB per cápita, en América Latina los primeros tres lugares son Argentina, Chile y México, por otra parte Brasil y Colombia se encuentran respectivamente en el lugar siete y nueve de diecinueve países. En cuestión del tamaño de la población, el primer lugar es para Brasil, el segundo para México, el tercero para Colombia y el cuarto para Argentina, Chile se encuentra en el lugar siete. Por lo tanto como primera

⁸¹ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile.

conclusión se puede decir que tanto el tamaño del mercado, representado por el tamaño de la población, como el PIB per cápita, en conjunto describen la importancia que Telefónica les adjudica debido a que un indicador complementa al otro, sirve como ejemplo el caso de Brasil y Colombia que si bien no destacan como los países con mayor PIB per cápita, si lo hacen en términos del tamaño de mercado, lo mismo ocurre con Chile, su población no es de las más grandes de Latinoamérica sin embargo esto se compensa con su alto PIB per cápita.

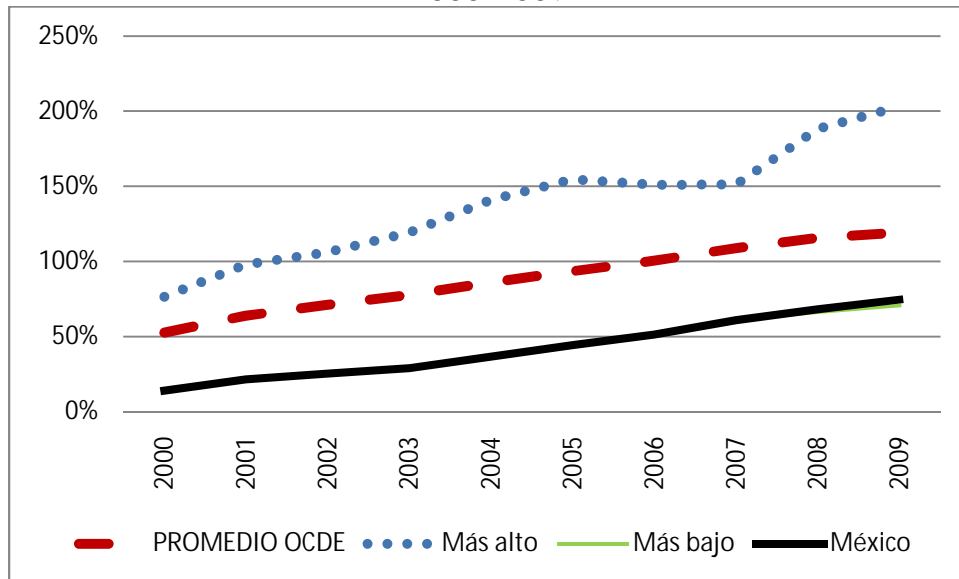
Concluyendo, más que la calidad de vida de la población expresada como el IDH, a las empresas trasnacionales les importa más la capacidad adquisitiva de su población así como el tamaño del mercado en el país.

Lo anterior quiere decir que en el caso de México el tamaño del mercado y el poder adquisitivo de la población explican de alguna forma los altos montos de inversión española, al mismo tiempo la relativamente baja tasa de penetración de la telefonía móvil en México representa para Telefónica un área de oportunidad que puede explotar.

Más aparte existe una tendencia creciente del mercado de telefonía móvil, el cual Telefónica intentaría aprovechar.

Gráfica 5.6

Suscripciones a telefonía móvil per cápita en países de la OCDE 2000-2009



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

En tanto a la banda ancha, ésta ha sido la otra principal actividad impulsora del sector de las telecomunicaciones. En México empezó tarde el desarrollo del mercado de banda ancha, el cual comenzó a partir de la permisión de las autoridades mexicanas a las empresas de cable para incorporarse al mercado de banda ancha, no obstante esta actividad se ha comportado de forma dinámica, pasando de una tasa de penetración de 6 por cada 100 habitantes en el 2006 a una de 10 por cada 100 en el 2010⁸².

Aquí, las cosas no distan mucho de los demás sectores. Existe un agente el cual ejerce un poder de mercado sumamente alto, 74 por ciento del

⁸² Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México.

mercado, en este caso, Telcel. El mercado restante está dividido en porcentajes similares entre las distintas empresas de cable (Cablemás, Cablevisión y Megacable) las cuales ofrecen paquetes de triple play⁸³. Dentro de todas estas empresas, existe capital foráneo solamente en dos, América Móvil, Megacable. En la primera, como ya se dijo existe capital estadounidense, en la segunda hay capital ecuatoriano y español, sin embargo el bajo nivel de desagregación de las estadísticas de la Secretaría de Economía no permite hacer un análisis del porcentaje que se dirige a esta actividad ni el volumen del capital, por lo que no se puede decir si la inversión en banda ancha es significativa. No obstante existe una característica en el sistema de banda ancha que puede ayudar al estudio. La tecnología necesaria para brindar el servicio de banda ancha, tecnología ADSL⁸⁴, se vincula con la infraestructura de la telefonía fija⁸⁵, por lo tanto al ser Telmex el principal agente en telefonía fija es de suponer que la inversión necesaria para incorporar la tecnología ADSL a la infraestructura telefónica en México fue costeadada por América Móvil. Mas aparte hay que tomar en cuenta que no existe otro posible inversor en México ya que el otro agente importante en el sector de las telecomunicaciones, Telefónica, aún no brinda este tipo de servicio en el

⁸³ Ibid.

⁸⁴ Consiste en una transmisión analógica de datos digitales apoyada en el par simétrico de cobre que lleva la línea telefónica convencional. Es una tecnología de acceso a Internet de banda ancha

⁸⁵ http://en.wikipedia.org/wiki/Asymmetric_digital_subscriber_line

territorio nacional. La otra empresa de cable, Megacable, cuenta con capital extranjero, sin embargo juega un papel poco relevante en el mercado de banda ancha por lo que la inversión que pudo haber destinado seguramente es relativamente baja⁸⁶.

Por lo tanto, respecto a la banda ancha, es probable que el mayor inversor haya sido América Móvil.

En tanto a la concentración del mercado como determinante de la IED, se puede pensar en una primera instancia que en este sector se cumple el razonamiento de Hymer, la empresa monopólica es la que genera los mayores volúmenes de IED sin embargo la inversión que pudo haber sido hecha por América Móvil no se consideraría IED, incluso cuando dentro de sus accionistas haya empresas estadounidenses, dado a que no entra en la descripción de ninguna categoría de IED, por lo tanto el razonamiento de Hymer no puede explicar el comportamiento de la IED en esta actividad.

No obstante debe tomarse en cuenta que Telefónica ya ofrece el servicio de banda ancha vía ADSL en países del cono sur como Brasil y Chile, por lo que se puede esperar que en un largo plazo Telefónica, bajo la misma estrategia de expansión que ha mostrado en el mercado de telefonía móvil, pueda ingresar al mercado de banda ancha, posteriormente

⁸⁶ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México.

integrarse al de televisión de paga y así ofrecer el paquete de triple play, lo que aumentaría los flujos entrantes de IED. A todo esto se suma que ya existe la tecnología que ofrece internet de alta velocidad mediante fibra óptica así como que se debe de tomar en cuenta la posibilidad de transmitir Televisión en Alta Definición (HDTV, por sus siglas en ingles). Debido a esto, el nivel de competencia se ha elevado gracias a las operadoras de cable las cuales ofrecen el paquete de Triple Play.

Actualmente las operadoras de cable han entrado al mercado de banda ancha lo que ha traído consigo inversión por parte de éstas y que ha forzado al monopolio de América Móvil a realizar inversiones, lo cual sustenta la afirmación de que los altos montos de inversión han provenido de Telcel, sin embargo estos montos de inversión permanecen por debajo de los inversiones per cápita en otros países de la OCDE, la suma acumulada de inversión per cápita en telecomunicaciones durante el periodo de 2000 a 2009 ascendió a 346 dólares que comparada con el promedio de la OCDE, 1,447 dólares, se queda notablemente rezagada⁸⁷. Es aquí cuando son perceptibles los efectos del monopolio en un sector como en el de telecomunicaciones, el traslado de una tecnología a la otra se retrasa y al ser de un elevado costo, gran parte de la población no puede tener acceso. Esto se debe principalmente a la mala o incluso, en

⁸⁷ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012), Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México.

algunos aspectos, inexistente regulación por parte de la Comisión Federal de Competencia, la Comisión Federal de Telecomunicaciones y la Secretaría de Comunicaciones y Transportes, encargadas de la regulación del sector de las telecomunicaciones⁸⁸.

⁸⁸ Ibid.

CONSECUENCIAS DE LA ALTA CONCENTRACIÓN EN TELECOMUNICACIONES

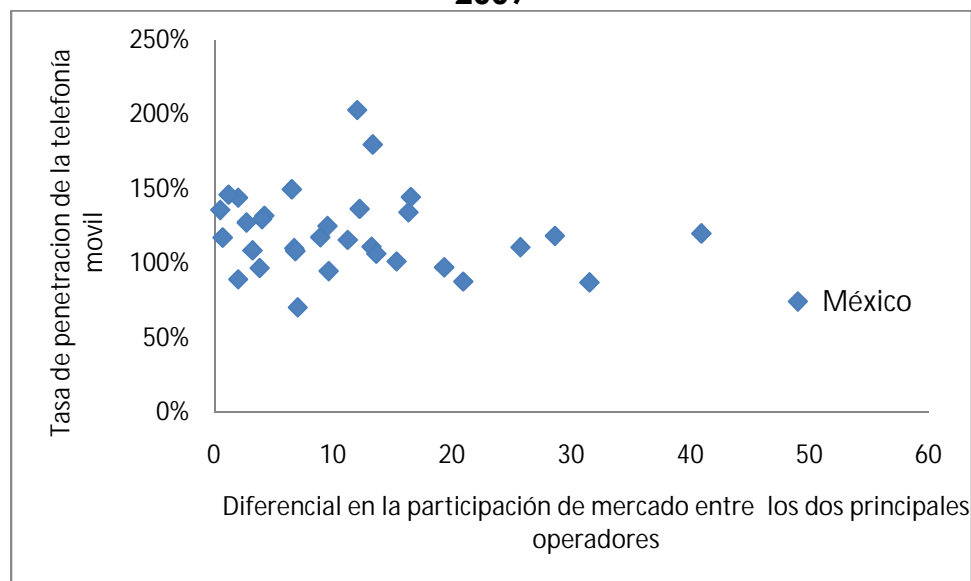
La alta concentración del mercado de las telecomunicaciones en México ha generado altos costos para la economía. Los altos precios de los distintos servicios de telecomunicación no han permitido una apropiada tasa de penetración así como que tampoco se ha generado la adecuada inversión en infraestructura lo que ha provocado un retraso en la introducción de algunos servicios.

En comparación con países miembros de la OCDE, la tasa de penetración para los servicios de telecomunicación en México es de las más bajas, más aparte la condición dominante de América Móvil no crea incentivos para un correcto nivel de inversión en el sector, esto ha provocado que México se coloque en el último lugar en inversión per cápita dentro de la OCDE. De igual forma la concentración del mercado le ha generado grandes ganancias al punto de casi duplicar el margen de rentabilidad promedio de las empresas dominantes de la OCDE.

De acuerdo con estimaciones de la OCDE, del 2000 al 2009 la concentración del mercado en telecomunicaciones significó una pérdida promedio de más de 40,000 millones de dólares para la economía mexicana, las cuales están materializadas como daños al consumidor por cargos excesivos, así como también daños al consumidor por

transacciones no realizadas, es decir personas que bajo un mercado más competitivo podrían haber accedido a algún tipo de servicio de telecomunicación pero los altos precios de América Móvil no se lo permitieron⁸⁹. Estas pérdidas se distribuyeron entre los diversos servicios que ofrece América Móvil, los cuales representaron en promedio para ese periodo 2.2 por ciento del PIB nacional⁹⁰.

Gráfica 5.7
Relación entre el diferencial en el poder de mercado de los dos principales operadores de telefonía móvil y la tasa de penetración en telefonía móvil, Países de la OCDE 2009



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Dentro de estas consecuencias está también las que ocasiona al desarrollo económico, como ya se dijo los altos precios evitan que algún porcentaje de la población acceda a servicios de telecomunicación por lo cual la

⁸⁹ Ibid.

⁹⁰ Ibid.

incorporación de este tipo de servicios a procesos productivos se ve mermada lo que produce cuantiosas pérdidas en algunos sectores. Diversos agentes de todos los sectores de la economía no pueden incorporar la tecnología vinculada con las telecomunicaciones lo que afecta su productividad y en un corto o mediano plazo perjudica la generación de empleos. Por lo tanto las consecuencias que genera el monopolio de América Móvil no solo son consecuencias parciales, concernientes únicamente a agentes de este sector, sino que sus consecuencias, al igual que en el sector financiero, se extienden en toda la economía nacional.

Es por tanto necesario reformar el marco regulatorio de las telecomunicaciones, en este caso la Ley Federal de Telecomunicaciones y brindarle mayores facultades a las entidades reguladores, es necesario también limitar el uso de amparos que América Móvil ha sobre utilizado con el único fin de retrasar, evitar o socavar las decisiones de regulación.

Concluyendo, el sistema monopólico en telecomunicaciones ha generado cuantiosas pérdidas para los consumidores en la economía nacional sin embargo han existido otras externalidades de este monopolio, la baja productividad de la economía nacional puede deberse en gran forma a este tipo de mercado. Países en donde existe una tasa de penetración mayor en servicios de telecomunicaciones están vinculados con mercados

más competitivos, más aparte dada la alta penetración de las telecomunicaciones, su productividad es mayor.

La baja competencia en el mercado local ha hecho poco accesible el acceso a tecnologías para empresas pequeñas y medianas las cuales son importantes generadores de empleos, todo esto afecta su competitividad y pone en tela de juicio su permanencia en el mercado. Por lo tanto la elevada concentración ha tenido consecuencias tanto en los consumidores, en la producción, la productividad así como en la generación de empleos.

VIII. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

El objetivo de este trabajo fue conocer las causas que habían provocado el comportamiento de la IED, enfocándose en el sector servicios. Se partió del estudio generalizado de la IED en servicios, destacándose tres subsectores por concentrar altos volúmenes de inversión: el de servicios financieros y de seguros, el comercio y el de información en medios masivos.

En la primera parte se estudió a la IED del sector financiero (servicios financieros y de seguros) principalmente en la banca múltiple, se observó que ésta tuvo una tendencia creciente durante el periodo que va del 2000 al 2010 y que provino principalmente de Estados Unidos y de España.

De acuerdo con lo planteado en la hipótesis, ésta está vinculada a la concentración del mercado, siguiendo la tesis de Stephen Hymer. En primer lugar se observa un mercado bancario medianamente concentrado con un alto grado de extranjerización.

El análisis de esta IED dejó ver en primer lugar que hubo una entrada muy importante de nuevo capital a este sector del país, no obstante ésta fue producto de fusiones y adquisiciones que no generaron los beneficios de una mayor competencia en el sector, por el contrario permitieron una mayor concentración que se reflejó en las márgenes de ganancia de los bancos. En segundo lugar, la IED clasificada como reinversión de utilidades

también jugó un papel importante en la entrada de capital lo cual deja ver que la concentración del mercado ha repercutido en los flujos de IED ya que, dada la definición de reinversión de utilidades, ésta representa la misma rentabilidad del mercado.

Si bien el mercado bancario no destaca como uno de los más concentrados tampoco genera los beneficios de un mercado completamente competitivo. Las tasas de interés activa son altas, incluso a niveles internacionales, por lo cual el crédito para las empresas, principalmente las pequeñas y medianas, se ve mermado por el alto costo del dinero.

Por otra parte la teoría que se usó de base para el análisis de la IED de este sector, resultó ser muy útil para estudiar su desarrollo. Stephen Hymer habla de las fallas del mercado en el país donde se recibe la IED, fusiones y adquisiciones de empresas por firmas de mayor tamaño, el poder oligopólico de las empresas trasnacionales que invierten en mercados extranjeros, los grandes beneficios que se derivan de la inversión foránea y demás factores mencionados a lo largo del marco teórico y el estudio. Todos éstos son factores que se observan en los flujos actuales de IED financiera lo que permite concluir que la perspectiva de Hymer sigue vigente en la actualidad y representa un enfoque útil para el estudio de la inversión foránea. De igual forma representa un enfoque poco estudiado

en la economía mexicana así como un punto de partida para posteriores investigaciones.

Por otra parte en relación a los costos laborales, se observó que los salarios nominales dentro del sector bancario son relativamente altos derivado de una fuerza laboral capacitada, no obstante los nuevos esquemas de contratación representan un atractivo que abarata la contratación y flexibiliza la mano de obra por lo que es posible afirmar que si bien los salarios no son bajos, el atractivo es una mayor flexibilización de la mano de obra. Por lo tanto el enfoque de Dunning, en relación a la ventaja de localización sigue representando una perspectiva válida para el estudio de la IED y es posible afirmar que se seguirá manteniendo como una hipótesis valiosa ya que tiene un adecuado nivel de abstracción que le permite adecuarse a la dinámica de la IED y de la misma actividad económica.

Por último, la hipótesis de Terutomo Ozawa, que indica que es el mismo desarrollo el que determina los flujos de IED, tiene un poder explicativo relativamente bajo en éste sector, ya que tomando en cuenta al índice de desarrollo humano como indicador de desarrollo, no se encontró evidencia contundente para poder afirmar esto. En su lugar, un solo componente de este índice, desarrolló un papel más importante en la determinación de IED, el cual fue el PIB per cápita. Este indicador influye sobre el desempeño de esta actividad en la economía lo que a su vez repercutió sobre los flujos de IED en el país.

Tomando en cuenta lo abordado en el estudio, las propuestas al sistema bancario estarán enfocadas a resolver la problemática del alto costo del dinero en el sistema bancario mexicano.

Es necesario implementar una mayor regulación por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en la cual los beneficios de la banca estén en función de créditos productivos y no solamente de créditos al consumo (intereses, comisiones, etc.) Debe de crear incentivos para los bancos con los cuales se aumente el crédito productivo, por ejemplo la actuación del gobierno como intermediario en la relación banco – sector privado. La deuda que adquiera el sector privado puede estar garantizada por el gobierno mexicano por lo tanto el activo que adquiera el banco estará libre de riesgos.

Por otra parte también se estudió la IED en el comercio y se buscó los factores que habían incidido en ésta. La mayor parte de esta IED se dirigió al comercio al por menor en supermercados y provino casi en su totalidad de Estados Unidos, específicamente del grupo Wal-Mart.

Dado que la competencia en el comercio nacional es local, los flujos entrantes de IED fueron menores y registraron bajo crecimiento. Las condiciones de alta concentración le permitieron al agente dominante, Wal-Mart, disfrutar de altas ventas y altos ingresos a lo largo de la primera década del siglo XXI. Dada esta característica se asumió que la mayor parte de la inversión entrante estaba categorizada como reinversión de

utilidades validándose así la hipótesis hecha, derivada de la teoría de Stephen Hymer.

Dentro de la misma hipótesis se integraron los costos laborales, influyendo sobre la IED en una relación inversa. No obstante la investigación reflejó que Wal-Mart, a diferencia de Estados Unidos, no ofrece salarios significativamente bajos, al contrario, ofrece salarios mayores a la media del salario promedio en el comercio. Sin embargo esto se compensó con las menores prestaciones que otorga a sus empleados así como con el débil contrato laboral de sus trabajadores. Por lo tanto más que los salarios que Wal-Mart paga, fue la mayor flexibilización del trabajo lo que funcionó como incentivo para una mayor inversión de la trasnacional. Lo que al igual que en el sector financiero, validó la perspectiva de John Dunning al atribuir la entrada de IED a las ventajas de localización y propiedad.

Las condiciones de vida de la población, expresadas con el IDH, también se integraron en la hipótesis. Wal-Mart destinó altos montos de capital al país al considerarlo importante dentro del territorio latinoamericano dadas las buenas condiciones generales de la población mexicana, que si bien la evidencia mostró que tiene grandes deficiencias, la trasnacional le ha hecho frente mediante una estrategia de ubicación de sus sucursales, enfocando éstas en regiones en las cuales la población tenga mejores condiciones económicas lo que provoca que haya un rendimiento constante del capital.

De igual forma que en el sector bancario, la teoría planteada en el marco teórico representó una herramienta útil para explicar los flujos de IED. La hipótesis de John Dunning, por su parte, pudo explicar la inversión hecha por Wal-Mart al atribuírsela a ventajas intangibles y las ventajas que ofrece el mercado foráneo y que intenta explotar. Conjuntamente la teoría de Hymer permitió observar que fue el poder de mercado de un agente en este sector lo que explicó en buena parte del valor nominal de la IED recibida. Mientras tanto el trabajo de Terutomo Ozawa permitió explicar la localización a nivel región de la inversión hecha por grupo Walmex.

La investigación hecha dejó ver que fue el mismo mercado concentrado que creó altos flujos de IED y por el cual también ha habido grandes consecuencias, principalmente en el empleo. Por lo tanto las propuestas que se plantearan estarán encaminadas a resolver esta problemática mas no a atraer mayor IED.

Una posible alternativa a lo concerniente al tema de empleo y a la competencia desigual en general, es limitar el establecimiento de supermercados, minisúpers y tiendas de conveniencia a un tipo de suelo específico, con lo cual se privilegie a los comercios pequeños brindándoles una ubicación preferencial frente a la población en general. Esto

generaría las condiciones adecuadas para conservar el gran número de empleos que existen en estos⁹¹.

Existen otros enfoques para combatir este problema, como es el caso de Nueva York en donde no se ha permitido el establecimiento de tiendas Wal-Mart dada la fuerte presión que ejercen algunos sindicatos al Ayuntamiento de Nueva York (New York City Council)⁹². Sin embargo este tipo de medidas ha traído consecuencias negativas.

Dado que la estrategia de Wal-Mart en EE.UU. se basa principalmente en los precios bajos, los consumidores neoyorquinos no se han podido beneficiar de los bajos precios que esta empresa puede ofrecer, en su lugar, pagan precios inflados en otras tiendas minoritas

Otra recomendación que puede integrarse a las pasadas es elevar el nivel general de competitividad de los pequeños comercios. Al ser el comercio una actividad intermediaria la competitividad se basa principalmente en la relación del comerciante con sus proveedores, por lo tanto para elevar el nivel de competitividad de los comercios es necesario mejorar la eficiencia de esta relación. Es importante que el gobierno intervenga en la relación comerciante-proveedor encontrando mecanismos eficaces y eficientes de vinculación entre negociantes.

⁹¹ Esta medida ya ha sido aplicada por la administración del gobierno del Distrito Federal, llevando el nombre de norma 29.

⁹² Smith, Robert (2011) "New York City Officials To Walmart: Keep Out" National Public Radio, <<http://www.npr.org/2011/02/04/133483848/new-york-city-officials-to-walmart-keep-out>> Agosto 2012.

Por último se tocó el tema de las telecomunicaciones. La IED se registró en el subsector de información en medios masivos, destacando los flujos destinados a la telefonía tradicional y a la telegrafía y otras telecomunicaciones, siendo esta última la de mayor participación. Cabe destacar que se levantó el supuesto de que la telegrafía y otras telecomunicaciones integraban sectores como el la telefonía móvil y la banda ancha.

En primer lugar los flujos destinados a la telefonía tradicional representaron el 18.5 por ciento del total de IED captada en el sector, estos flujos provenían principalmente de dos países, Estados Unidos y España, siendo el principal contribuidor España, específicamente Telefónica. Esto entró en contradicción con una parte de la hipótesis, la de la concentración, ya que el agente dominante no fue el que más invirtió sino que lo hizo un agente secundario vía la compra de acciones de GTM por parte de Telefónica. Por lo tanto la hipótesis de Hymer no jugó un papel importante en la determinación de los factores de localización en este sector.

Por otra parte en relación a la IED en el sector de telegrafía y otras telecomunicaciones (en las dos actividades económicas: telefonía móvil y internet de banda ancha), sus flujos representaron la mayor parte de la IED hecha en el sector de información en medios masivos. Sin embargo las conclusiones no variaron con respecto a la telefonía tradicional ya que de

igual forma el mayor inversor fue un agente secundario en el mercado y que lo fue a través de nuevas inversiones derivadas de su estrategia de expansión en la región latinoamericana mas no por los factores integrados en una parte de la hipótesis. Por lo tanto se concluyó que al igual que en la telefonía tradicional, la hipótesis de Hymer no permitió explicar los flujos de IED tanto en la telefonía móvil como en internet de banda ancha en el país.

No obstante dadas las características del mercado internacional de las telecomunicaciones, el enfoque de Hymer parecía mantener relevancia ya que no se descartaba un posible panorama en el cual el ahora oligopolio, Telefónica y América Móvil, controlaran el mercado de las telecomunicaciones, aumentando los flujos de IED vía reinversión de utilidades así como nuevas inversiones, vía fusiones y adquisiciones del mismo oligopolio.

Paralelamente, de acuerdo a la hipótesis, las condiciones de vida de la población determinaban los flujos de IED en el sector. En un principio se pudo verificar esta hipótesis al tomar en cuenta las declaraciones del principal inversor en telecomunicaciones, Telefónica, al catalogarlo como estratégico dentro de los planes de expansión de la firma. No obstante los datos mostraron que en su lugar, los posibles determinantes de la categorización de estratégico obedecían al tamaño del mercado, representado como el tamaño de la población, así como el PIB per cápita.

Por lo tanto más que las condiciones de vida de la población expresadas como el IDH, el tamaño del mercado y el mismo poder adquisitivo de la población jugó un papel más importante. Por lo tanto las hipótesis tanto de Dunning como la de Terutomo Ozawa dejaron ver que representan teorías validas en el estudio de la IED por lo menos en este sector.

El mercado concentrado trajo consigo consecuencias como la baja penetración de servicios tecnológicos, el retraso de nuevos servicios así como el sobreprecio de estos mismos por lo que las propuestas se encaminarán a resolver estas problemáticas.

Dado que la baja penetración de servicios de telecomunicación en México se deben en gran medida al carácter monopólico del principal oferente, es necesaria mayor regulación por parte de las autoridades responsables (Secretaría de Comunicaciones y Transportes, la Comisión Federal de Telecomunicaciones y la Comisión Federal de Competencia). Es por tanto necesario reformar el marco regulatorio vigente, brindarle mayores atribuciones a estos organismos y hacerla menos dependiente de otras instituciones o secretarías.

De igual forma el mismo sistema judicial mexicano ha permitido que América Móvil se proteja de medidas regulatorias al presentar impugnaciones que atrasan las regulaciones y en muchas ocasiones se anulan, por lo que es necesario que los tribunales asuman una nueva

postura a este tipo de objeciones. El objetivo de esto no es el prohibir el recurso de impugnación por parte de los proveedores de servicios sino el de garantizar que estos no conlleven al retraso o al congelamiento de medidas regulatorias.

Si bien a principios del 2012 se dio un paso importante en materia de regulación en el mercado de telefonía móvil al establecer a los agentes secundarios del mercado de telecomunicaciones una cuota de interconexión sustancialmente menor con la red de América Móvil, aun queda camino por recorrer. Aún existen medidas de regulación que pueden aplicarse como la aplicación de cuotas de interconexión diferenciadas entre los distintos operadores ponderándolas en una relación directa a su poder de mercado⁹³, todo esto con el fin de que se facilite la entrada de nuevos competidores y la regulación de agentes más grandes, conllevando a un mercado más competitivo.

A manera de conclusión general, es posible afirmar que los enfoques teóricos citados a lo largo de esta investigación dejan ver que mantienen un poder explicativo sobre los flujos actuales de IED. Esta conclusión se deriva tanto de lo expuesto en el estudio como también del nivel de abstracción de la teoría. Es decir que si bien se tomaron como representantes de la teoría expuesta a indicadores como los salarios, el IHH

⁹³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012) Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México.

y el IDH y se encontró o no relación con la evidencia empírica, esto no puede ser tomado como evidencia que desmienta la teoría, al contrario, esto solo puede ser evidencia que estos indicadores no tienen las facultades para ser tomados como representantes de la teoría.

BIBLIOGRAFÍA

1. **Barros Castro, F.** (2000), Foreign Direct Investment in the European Periphery: The competitiveness of Portugal, Tesis de Doctorado, Leeds, University of Leeds, 208 pp.
2. **Dunning, J.** (1973), "The determinants of international production", Oxford Economic Papers, Reino Unido, Oxford University Press, 25(3): 289-336, Noviembre.
3. - (1980), "Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests", Journal of International Business Studies, EE.UU., Palgrave Macmillan Journals, 11(1): 9-31, Primavera-Verano.
4. - (1988). Explaining International Production, Londres, Ed. Unwin Hyman, 378 pp.
5. - (1988). "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", Journal of International Business Studies, EE.UU. Pelgrave Macmillan Journals, (19):1-31, Primavera.
6. **Dussel, P.** (2006), Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y Potencial, México, Siglo XXI, 259 pp.
7. **Esquivel, G. y Larraín F.** (2001). "¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?", Trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento (CAF), Massachusetts, EE.UU., Junio 2001
8. **Gereffi G.** (2001) "Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización", Problemas del Desarrollo, México, IIEc-UNAM , 32(125):9-37, Abril-Junio.
9. **Hymer, S.** (1982), La compañía multinacional: Un enfoque radical, España, Ed. H. Blume, 439 pp.
10. - (1976), The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment, Tesis de Doctorado, Cambridge, MIT, 253 pp.

11. **Kindlberger C.** (2002) Stephen Hymer and the Multinational Corporation, Contributions to Political Economy, Oxford, Oxford University Press, 1(21):5-7.
12. **Krugman, P. y Obstfeld M.** (2006), Economía Internacional: Teoría y Política, Madrid, Ed. Pearson, 742 pp.
13. **Loungani P. y Razin A.** (2001), "¿Qué beneficios aporta la Inversión Extranjera Directa?", Finanzas y Desarrollo, Washington D.C., FMI, 38(2):6-9, Junio.
14. **Martínez Bautista, G.** (2010), Determinantes económicos de la inversión extranjera directa en la frontera norte de México durante el periodo del TLCAN, Tesis de Maestría México, El Colegio de la Frontera Norte, 117 pp.
15. **Neary P.** (2009), "Trade costs and foreign direct investment", International Review of Economics & Finance, Oxford, University of Oxford, 18(2):207-218, Marzo.
16. **Ortega E. y Peñalosa J.** (2012), "Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM", Banco de España, España, Documentos ocasionales, Número 1201.
17. **Ozawa, T.** (1992), "Foreign direct investment and economic development", Transnational Corporations, UNCTAD, Ginebra, 1(1):27-54, Febrero.
18. **Pérez Pineda, J. A.** (2009), "Tendencias recientes de la IED española en México", EconomíaUNAM, México, 6(17):92-112, Mayo-Agosto.
19. **Porter, M.** (1990), The Competitive Advantage of Nations, New York, Free Press, 896 pp.
20. **Stefanović, S.** (2008), "Analytical framework of FDI determinants: Implementation of the OLI model", Economics and Organizations, Serbia, Facta Universitatis, 5(3):239-249
21. **Tilly C. y Álvarez Galván J. L.** (2008). "El tamaño sí importa: Monopolio, el monopsonio y el impacto de Wal-Mart en México" Economía Informa, México, Facultad de Economía, (351): 85-101, Marzo-Abril.
22. **Vélez Suarez, J.** (2011), La próxima gran caída de la economía mundial, México, Ed. Debate, 262 pp.

23. **Villagómez Amezcua, A.** (1993), "Los determinantes del ahorro en México: una reseña de la investigación empírica" *Economía Mexicana*, Nueva Época, México, 2(2):305-327, Julio-Diciembre.
24. **Banco de México** (2001), Boletín de Prensa: Evolución del financiamiento de las empresas durante el trimestre octubre-diciembre de 2000, México, 9 de Febrero del 2001, núm. 16, 3 pp.
25. - (2010), Boletín de Prensa: Evolución del financiamiento de las empresas durante el trimestre octubre-diciembre de 2010, 17 de febrero de 2010, 9 pp.
26. **Bolsa Mexicana de Valores** (2000) Reporte Anual Wal-Mart de México, México, 93 pp.
27. - (2010) Reporte Anual Wal-Mart de México, México, 81 pp.
28. **Comisión Económica para América Latina y el Caribe** (2007), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile, 215 pp.
29. - (2011), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Chile, 195 pp.
30. **H. Congreso de la Unión**, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2009), Evolución de las tasas de interés activas, pasivas y su entorno internacional, México, 12 pp.
31. **Michael Page International** (2010), Estudio de Remuneraciones, México, 17 pp.
32. **Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico** (2002), Foreign Direct Investment for Development: Maximising benefits, minimising costs, Francia
- 33.- (2012) Estudio de la OCDE sobre políticas y regulación de telecomunicaciones en México, México, 161 pp.
34. **Telefónica S.A.** (2002), Cuentas anuales e informe de gestión consolidados, España, 281 pp.
35. **Basrtow, David (2012)**, "Vast Mexico bribery case hushed up by Wal-Mart after Top-Level struggle" *The New York Times*, EE.UU.,

<<http://www.nytimes.com/2012/04/22/business/at-wal-mart-in-mexico-a-bribe-inquiry-silenced.html? r=3&hp>> Agosto 2012.

36. **González Amador, Roberto** (2012), "El sistema bancario en México es un oligopolio, describe Citi", La Jornada, México, <<http://www.jornada.unam.mx/2012/04/04/economia/022n1eco>>, 4 de abril de 2012.
37. **Granados, Oscar** (2012), "Subcontratado, 46% de personal de la banca", Milenio, <<http://www.milenio.com/cdb/doc/noticias2011/d32553dd5ddd76649df142d782f9add1>> Noviembre 2012.
38. **Hernández, Ulises** (2009), "Wal-Mart aplasta a La Comer y Soriana", CNN Expansión, <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/06/09/Le-hacen-los-mandados>> Agosto 2012.
39. **Meyer, Henry y Daya, Ayesha** (2009), "Roubini Predicts U.S. Losses May Reach \$3.6 Trillion (Update1)", Bloomberg, Estados Unidos, <<HTTP://WWW.BLOOMBERG.COM/APPS/NEWS?SID=ASOYBNMR3USK&PID=NEWSARCHIVE>>, Diciembre 2012.
40. **Smith, Robert** (2011) "New York City Officials To Walmart: Keep Out" National Public Radio, <<http://www.npr.org/2011/02/04/133483848/new-york-city-officials-to-walmart-keep-out>> Agosto 2012
41. www.bancomundial.org.mx
42. www.banxico.org.mx
43. www.bloomberg.com
44. www.cnbv.gob.mx
45. www.cnnexpansion.com
46. www.condusef.gob.mx
47. www.economia.gob.mx

48. www.eluniversal.com.mx

49. www.imf.org

50. www.jornada.unam.mx

51. www.milenio.com

52. www.npr.org

53. www.nytimes.com

54. www.oecd.org

55. www.occ.com.mx

56. www.stps.gob.mx